

Iskra

29



Milijonti elektromotor

V Idrijski Iskri so pred dnevi pripravili kratko in skromno pa zato toliko bolj pomembno slovesnost. S proizvodnih trakov je prišel milijonti letošnji kompresorski elektromotor. Na prvi pogled ta dogodek ni nič posebnega, saj bodo letos v tem kolektivu naredili že blizu 5. milijonov raznih elektromotorjev. Pa vendarle: gre za izredno zahtevno proizvodnjo in za program, ki ima predznak »nosilni«.

Če se ozremo le nekaj let nazaj, se nam zdi številka milijon izdelanih motorjev do konca avgusta skoraj neverjetna. Ko so leta 1977 začeli s proizvodnjo teh vrst motorjev, so jih naredili borih 52 tisoč, leta 1980 pa še vedno sedemkrat manj kot letos. Tudi število ostalih vrst motorjev se je v primerjavi z letom 1980 povečalo za trikrat. In kar je najpomembnejše, vsak drugi kompresorski motor gre v izvoz, z vgrajenimi v končne izdelke pa jih konča na tujih, predvsem konvertibilnih trgih, kar devet desetlin. Malo je kolektivov, kjer 850 zaposlenih na tujih tržiščih ustvari 15 milijonov dolarjev; kolikor naj bi jih letos idrijska Iskra.

Iz majhnega obrata pred petnajstimi leti se je razvila ena največjih in najsodobnejše opremljenih tovarn malih elektromotorjev na svetu, katere kolektiv je trdno odločen, da bo tudi v prihodnjih letih utrjeval svoj položaj na mednarodnih tržiščih. Pogumna in ambiciozna poslovna politika in trud delavcev, ki so pripravljeni delati tudi ponoči in ob prostih dnevih zagotavljata, da tudi v prihodnje ne bo manjkalo takih dogodkov, kakršnemu smo bili priča pred dnevi.

DRAGO BALAZIČ



Pred nami je dejavna politična

»Najin razgovor začenjava nekje po počitniškem obdobju,« je na začetku intervjuja dejal predsednik delavskega sveta SOZD Iskra Janez Kern, »ko smo se vrnili na delovna mesta polni delovnih moči in preostalo nam je še sorazmerno malo časa za uresničitev naših, s planom opredeljenih delovnih nalog, ki naj bi jih do konca tega leta vsaj približno tako, kot smo si jih načrtali, tudi uresničili.

Če vzameva za izhodišče poslovnih rezultatov SOZD Iskra prvega polletja tako, da pogledava, na kakšnih osnovah startamo v preostale štiri mesece letošnjega leta, potem bi na kratko rekli, da je poslovni rezultat sicer relativno dober, na nekaterih temeljnih segmentih pa že hudo zaostajamo in že dlje nimamo ustreznih rezultatov. Pri tem moramo izpostaviti naš izvozni dosežek. Z njim nikakor ne moremo biti zadovoljni, zanj nismo dovolj storili in posledice tega nezadovoljivega rezultata so že tu, a še bolj jih bomo čutili v preostalih mesecih letošnjega leta. Kajti prav od realizacije konvertibilnega izvoza Iskra dejansko živi.

Toliko časa, kolikor nam ga je še preostalo, bo treba temeljito izkoristiti in izboljšati izvozne rezultate. Na prihodnji seji delavskega sveta bo eden izmed pomembnih poudarkov posvečen tudi tej temi. Lahko pa že zdaj rečem: vsi smo odgovorni za uresničitev te naloge in zato apeliram, da tudi storimo vse, kar lahko storimo, da bi izvoz realizirali tako, kot smo se dogovorili ob začetku letošnjega leta.

Naslednje vprašanje pa je vprašanje investicij. Že nekaj let ugotavljamo, da tu zelo stagniramo, da niti amortizacije ne investiramo nazaj v obnovo tehnološkega parka, ugotavljamo, da smo programsko zastareli, kar je posledica zaostalega investiranja in te posledice bo vse bolj in bolj čutili tudi v nadaljnjem prihodnjem obdobju. Zato je prav tu vsem proizvodnim, političnim in samoupravnim strukturam naložena izjemno zahtevna naloga, da v okvirih resursov, ki jih imamo, pospešimo segment investiranja v razširjeno reprodukcijo.

Tu pa je seveda tudi vprašanje realizacije osebnih dohodkov. Glede na porast življenjskih stroškov osebni dohodki kljub temu zaostajajo, saj vemo, da je porast življenjskih stroškov odstopno večji, kot je procentualna rast osebnih dohodkov v Iskri, kar pomeni, da realno z osebnim standardom še vedno zaostajamo.

Še nečesa se moramo pri tem zavedati in sicer, da se pogoji gospodarjenja v gospodarsko ekonomski prostor, v katerega je vpeta Iskra, v ožjem in širšem smi-

slu v prihodnjih obdobjih nikakor ne bodo izboljšali, kvečjemu se bodo še zaosttrili. To je dejstvo, na drugi strani pa je Iskra prav gotovo eden izmed nosilcev gospodarsko-ekonomskega razvoja vsaj slovenskega prostora. Potem je seveda ta naloga toliko zahtevnejša in terjajo zato toliko več angažiranja nas vseh, da opredeljene naloge srednjeročnega plana 1981-85 — v letošnjem letu zaključujemo srednjeročni plan — dejansko tudi uresničimo. Tu moramo še mnogo postoriti, časa pa je malo. Resnično se moramo potruditi, da dogovorjene naloge uresničimo, kajti to bo hkrati tudi bistveno boljše izhodišče za start v novo srednjeročno obdobje.



Tako se torej zdaj zaključuje sedanje srednjeročno obdobje. Vse te ugotovitve, ki sem jih pravkar povedal, so pravzaprav znane in Iskra si želi in zelo prizadeva za svoje, tako imenovano prestrukturiranje gospodarstva, oz. proizvodnje, ker to pač terjata današnji čas in razvoj v svetu, kjer nikakor ne smemo zaostajati, če pa že zaostajamo, naj bi čim manj zaostajali. Iskra je letos storila določene korake in se potrudila, da je seznanjala in še seznanja javnost s svojimi problemi in s svojimi razvojnimi možnostmi, ter ima v načrtu še vnaprej seznanjati slovensko in širšo jugoslovansko javnost z vsemi svojimi prizadevanji za novo, višjo, kvalitetnejšo stopnjo dela in dosežkov.

Čemu torej ta, po vašem mišljenju zelo pomembna aktivnost Iskre nazven?

»V okviru realizacije ZZZ, ki ga je naša družba sprejela leta 1976 s sprejetjem samoupravnega sporazuma o združevanju v SOZD Iskra ter v vseh izvedbenih aktih smo se opredelili, kako naj poslovni sistem Iskra v celoti funkcionira. Moje mnenje je, da je bil v obdobju približno osmih let ta sistem zadovoljiv in uspešen. Mogoče je danes nekoliko zastarel, vendar je ob tem tudi res, da je življenje teklo naprej, da so se v Iskrinem okolju številne stvari korigirale in spremenile, da pa tudi znotraj Iskre lahko zaznavamo mnoge spremembe. Zato je v tem smislu sedanjí samoupravni sporazum v določenih segmentih prav gotovo že preživel. Sodim, da ga je treba kot naš temeljni akt v nekaterih segmentih dograditi in dopolniti. Mislim, da vse iz formalnega razloga, ker je to nujnost in, šizato moramo ustvariti glede na vsa znanja znotraj Iskre in v okolju takšne pogoje, da bomo svoje družbeno opredeljene cilje kvalitetneje, hitreje in uspešneje uresničevali.

Razumeti moramo, da je vsaka organizacijska oblika dinamična in, da jo je treba tako tudi jemati, zato bi bila tako storjena huda napaka, ki bi povzročila naš nagli zaostanek v programsko-poslovnem razvoju. V tej sferi torej moramo naš samoupravni sporazum in naše notranje odnose dograditi. Gre preprosto za proces dograditve celotnega poslovnega sistema Iskre. To dejstvo nam je že dlje znano. Zavedati se moramo, da to pomeni proces, ki bo nekaj časa trajal, zavedati pa se moramo hkrati tudi dejstva, da moramo vanj vključiti najširši krog delavcev Iskre, kajti le v pogojih notranjega demokratičnega dogovarjanja se lahko uspešno dokopljemo do novih, ustrežnejših oblik kreiranja notranjih odnosov, oz. kreiranja razvoja koncepta in poslovnega sistema Iskre. Prvi koraki v tem smislu so že storjeni. Tu bi rad opozoril na dogovor iz Porečja, na vlogo, oz. razpravljanje na to temo na eni zadnjih sej delavskega sveta SOZD Iskra, ki je soglasno odločil, da moramo začeti ta proces.



Delovna skupina že pripravlja konkretne predloge za širšo javno razpravo o tej tematiki. Načrt je vsaj v grobih obrisih takšen, da bi v teku letošnjega leta sklicali partijsko problemsko konferenco, na kateri bi opredelili politiko Iskre v odnosu do omenjenih vprašanj in da bi na teh temeljih lahko potem dokončne zasnove samoupravne organizacijske oblike Iskre v naslednjem letu dorekli in jih tudi samoupravno sprejeli. Tu je močno izpostavljena vloga vseh struktur zlasti poslovnih struktur, na strokovnem področju, na političnem in samoupravnem področju, pa je ta naloga poverjena samoupravnim organom na vseh ravneh naše organiziranosti in pa seveda tudi subjektivnim silam.

Na tem področju nas, jasno, budno spremlja okolje in mislim, da moramo biti tudi na tem področju v odnosu do družbenopolitičnih skupnosti usklajeni, kajti organizacija je eden izmed temeljnih pogojev za uresničitev delovnih nalog in prav tu se moramo vtkati v celotno družbeno strukturo.

Pred nami je pomembno obdobje priprave in sprejemanja tako novih srednjeročnih programov, kot tudi plana za prihodnje, 1986 leto. Kje smo v Iskri s temi prizadevanji in kako jih bomo uresničili?

»To je prav gotovo pomembna naloga. Planski dokumenti so... samoupravni akti. V tem obdobju tako, kot je vprašanje zastavljeno, ko skupaj oblikujemo in kreiramo planske usmeritve za naslednje srednjeročno obdobje, tako znotraj Iskre, kot tudi v širši družbeno politični skupnosti, se mora Iskra aktivno in kreativno vključiti v te procese.

Najprej nekaj besed o srednjeročnem planu republike. Videli smo že prvi osnutek in naša ocena je, da je Iskra v osnovi srednjeročnega plana socialistične repu-

Janezom Kernom samoupravljaljska jesen



blike Slovenije ustrezno zastopana. Delegati so na zadnji seji republiške skupščine odigrali pomembno vlogo, kar pa seveda še ni dovolj. Pred seboj moramo imeti tudi vključevanje posameznih delovnih, oz. temeljnih organizacij Iskre po Sloveniji, in vedeti, kako so te vključene v srednjeročne plane občin, kjer smo locirani. Mislim, da moramo biti prav tu nenehno prisotni tako, da bodo naši, programsko-poslovni koncepti v srednjeročnih planih občin ustrezno zastopani. To je pomembna in odgovorna naloga poslovno-političnih in samoupravnih struktur naših delovnih in temeljnih organizacij.

Kako pa to nalogo izvajamo znotraj Iskre? Osnutek Iskrinega srednjeročnega plana je pripravljen. Dan je v javno obravnavo in mislim, da je prav zdaj obdobje, ko se moramo resnično vsi odgovorno in zavestno vključiti v proces obravnavanja novega srednjeročnega plana, vključiti se morajo tudi politične organizacije, v prvi vrsti seveda pa sindikat, ki mora odigrati pomembno vlogo. Predvsem

zato, da bomo v fazi sprejemanja samoupravnih aktov in planskih dokumentov na vseh ravneh samoupravne organiziranosti dejansko tudi gradivo, oz. predloge srednjeročnega plana dovolj dobro in kvalitetno pripravili in obdelali. Zanesljivo pa je izvedbeni akt srednjeročnega plana tudi plan za leto 1986. Tudi ti predlogi so v fazi oblikovanja, potem pa se bo pričel proces sprejemanja planskih dokumentov za leto 1986, sočasno s srednjeročnim planom. Jasno je, da morajo biti samoupravni organi in izvršilni organi delavskih svetov na vseh planskih področjih stalno prisotni, tako glede oblikovanja predlogov, kot tudi glede končnega ocenjevanja posameznih planskih opredelitev.

In končno, kako ocenjujete trenutno razpoloženje delavcev v Iskri, hkrati pa nas zanima, kako je s pripravi na volitve, ki bodo prihodnje leto?

»Delavci so prav gotovo vitalno zainteresirani in budno spremljajo vsa pomembna poslovno-ekonomska in družbena dogajanja zunaj in znotraj Iskre. Seveda se vsa

ta dogajanja močno odražajo tudi v vseh mogočih razpravah, ki imajo svojo zaključno fazo na ravni samoupravnih odločitev organov samoupravljanja. Mislim, da je samoupravni položaj delavca v Iskri vendarle dobrega utrjen pa kljub temu še vedno lahko ugotavljamo, da na nekaterih področjih še nismo vsega dodelali. Tu mislim na defekte s področja delegatskega sistema, torej vključevanja Iskre prek njenih delegacij v skupščine samoupravnih interesnih skupnosti in občinskih skupščin. Predvsem je tu pereč problem sodelovanje delegatov z Iskrinimi strokovnimi službami. Delegat je vse preveč prepuščen svojim subjektivnim ocenam, ki nimajo vedno ustrezne strokovne podlage in seveda zato, včasih pride do zgrešenih odločitev, vendar za to ni čisto kriv in odgovoren delegat kot tak, odločati se pač mora. To dokazuje, da še nismo dovolj trdno v življenje kot tako vkoreninili nujnost povezave strokovnih služb z delegatsko bazo. Zato je ena izmed pomembnih nalog političnih organizacij prav utrjevanje delegatske-

ga sistema v naslednjem obdobju. Tu velja omeniti še zelo pomembno nalogo, ki je pred nami, v določenem smislu pa ta proces že teče, to je proces volitev v samoupravne delegatske strukture v splošnem obdobju naslednjega leta. Proces evidentiranja pa zdaj že teče. To je zagotovo delikatna naloga, predvsem sindikata, ki mora v množico potrebnih kadrov vključiti najširši krog delavcev — kandidatov.

Za raven republiških družbenopolitičnih in občinskih struktur pa pričakujemo, da bo vendarle Iskra morala dati določen kadrovski prispevek tudi republiški ravni.« je zaključil naš pogovor Janez Kern. D.Ž.

Iskra Avtoelektrika

Sindikrat o poslovanju

Za kolektiv novogoriške Iskre Avtoelektrike so dopustniški dnevi že zdavnaj minili. Večina je izkoristila kolektivni dopust, ki se je končal 5. avgusta, oz. je bil to tudi prvi delovni dan. Seveda je bilo poleg svežega opravljanja del in nalog (kljub neznosni vročini) veliko ugibanj tudi o tem, kakšni so bili rezultati poslovanja delovne in temeljnih organizacij v letošnjem prvem polletju.

Prav obravnavo poletnega poslovanja je bila poglavitna točka 15. redne seje predsedstva konference osnovnih organizacij sindikata, ki jo je minuli torek sklical predsednik predsedstva Miloš Vodopivec. Poleg sindikalnih delavcev iz vseh TOZD in DSSS je na sejo povabil tudi predstavnike ostalih DPO, samoupravnih organov ter vodstvo delovne in temeljnih organizacij.

Sindikatske delavce in ostale vabljene je o rezultatih poslovanja seznanil glavni direktor Peter Mivšek. Če na kratko povzamemo njegove ugotovitve, (na kratko zato, ker so bili prav v času našega poročanja o teh rezultatih seznanjeni vsi delavci na zborih) ni težko ugotoviti, da je Avtoelektrika v tem obravnavanem obdobju

poslovala sorazmerno uspešno. Proizvodnja je nad planom, za 10% večja od lanske v istem času, tudi produktivnost se je povečala, seveda pa moramo ob tem povedati, da je tudi število zaposlenih nekoliko večje kot lansko leto. Vpogled v rezultate celotne fakturirane prodaje nam pokaže, da krepko presega lanskoletno, vendar ne smemo pozabiti na rast inflacije, višje cene izdelkov itd., zato ta pokazatelj ni povsem merodajen.

Prav na področju prodaje igra vidno vlogo tudi prodaja izdelkov Avtoelektrike na tuja tržišča, ki je potekala v planiranem obsegu, vendar ob tej spodbudni ugotovitvi ne smemo mimo nekaterih važnih pokazateljev. Ob hudi svetovni konkurenci zahteva namreč tudi svetovno tržišče doslednejše osva-

janje novih izdelkov, zanimivih za tuje proizvajalce avtomobilov, hitrejšo prilagajanje tem zahtevnim tržiščem, višjo stopnjo kvalitete itd.

Medtem, ko so rezultati v vseh temeljnih organizacijah zadovoljivi pa tega ne moremo reči za poslovanje v tovarni vžigalnih tuljav v Bovcu. Tu so bili rezultati nekoliko slabši, vendar moramo takoj povedati, da so za manjšo izkazano izgubo najmanj krivi delavci. Da bi stanje čimprej normalizirali, so v teku široko zastavljene akcije s sanacijskim programom, novimi programskimi usmeritvami itd.

Glavni direktor je podal tudi kratka predvidevanja v zvezi s poslovanjem do konca letošnjega leta. Pri predpostavki, da bo proizvodnja normalno potekala, da

ne bo zastojev, da bo preskrba z repromateriali dobra, da ne bo večjih izpadov na domačem in tujem tržišču, bi se ugoden polletni rezultat moral nadaljevati. Vendar pa bo tej ugotovitvi nasprotovala izredno iztrošena oprema, v ospredju so velike zaloge, ki jih bo treba nujno zmanjšati, v zvezi z izvozom pa že kažejo razni parametri na to, da bi bilo umestno znova uvesti interno izvozno stimulacijo v temeljnih organizacijah.

Udeleženci seje so se seznanili tudi s predlogom o izvedbi sistema vrednotenja zahtevnosti del in nalog. Omenjeni sistem je bil predmet široke obravnave in vsklajevanja in je zdaj končno prišel v fazo sprejemanja. Sistem bodo sprejeli na delavskih svetih TOZD in DSSS, veljati pa naj bi začel s 1. avgustom letošnjega leta.

S tem sprejemom bo v Avtoelektriki v celoti zaživel integralni sistem delitve po delu.

M. R.

Položaj naše delovne organizacije je zelo resen. Likvidnost je vsak mesec slabša. Zato se moramo brez odlašanja lotiti problemov, sicer bomo kmalu občutili neugodne posledice. V temeljnih organizacijah morajo službe zmanjšati zaloge, ki se prepočasi obračajo. V zunanjetrgovinskem poslovanju je treba nemudoma izboljšati odnose z Iskro Commerce glede velikih zapadlih terjatev, dolgih plačilnih rokov in politike nabave repromateriala v tujini.

V prvem polletju 1985 smo v Kibernetiki dosegli ustrezen rezultat, vendar predvsem s tujimi sredstvi. Zaradi slabše likvidnosti smo najemali posojila z več kot 80% obrestmi. Naraščajoča inflacija je razvrednotila dobro gospodarjenje, na katero so vplivale tudi hitro rastoče cene repromateriala.

Poglejmo, kako smo poslovali. Vse pomembnejše poslovne rezultate boste našli v preglednici. Načrt skupne proizvodnje smo presegli za 7%. Dinamični načrt proizvodnje so razen Vege izpolnile vse TOZD. Fizični obseg eksterne proizvodnje je bil večji za 28%, vendar predvsem zaradi sprememb v asortimentu tako, da je ocenjeno

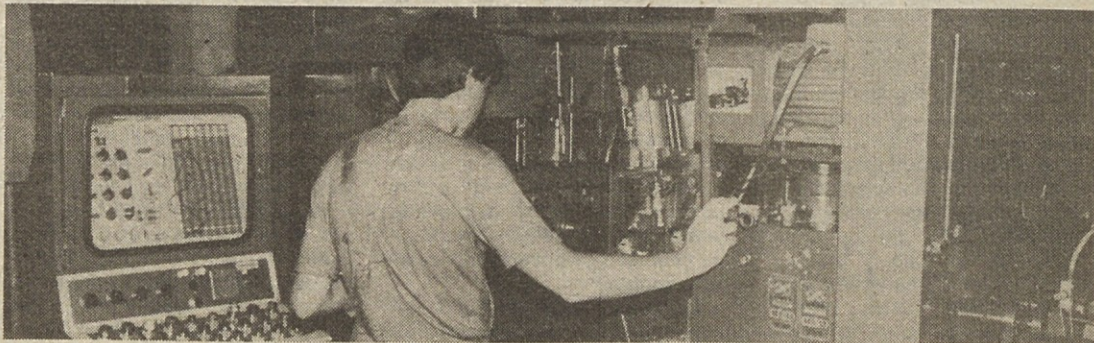
realno povečanje nekaj nad 10%. Proizvodna produktivnost je bila za 2% nižja, kot fizični obseg

proizvodnje.

Izkoristek delovnega časa se je izboljšal za 1,4%, predvsem smo

zmanjšali neopravljene ure z nadomestili osebnih dohodkov iz TOZD in samoupravnih interesnih skupnosti.

V Kibernetiki smo imeli 30. junija 1985 4.992 zaposlenih, kar je sedem delavcev manj kot konec leta 1984. Število zaposlenih je manjše predvsem zaradi upokojitev in odhodov k vojakom. Večje povečanje pričakujemo v prihodnjih mesecih, ko bomo sprejeli štipendiste in druge kadre, ki so končali šolanje.



12. seja poslovnokolegija Kibernetika

Kje je odgovornost vodilnih?

Dvanajsto sejo poslovnokolegija, ki je bila 19. avgusta 1985, so direktorji namenili kritični obravnavi polletnega poslovnega rezultata v Iskri Kibernetiki. Peter Kobal, glavni direktor delovne organizacije, je od direktorjev zahteval večjo podporo pri odpravljanju nepravilnosti v tovarnah in izvajanju sprejetih nalog in sklepov.

Gorazd Trček, direktor področja za ekonomiko in finance v Kibernetiki, je poročal o dobrih in slabih straneh letošnjega poslovanja naših tovarn. Opozoril je na občutno poslabšanje likvidnosti, kar postaja vse bolj pereč problem. Iskra Kibernetika ima zelo neugodno strukturo virov in sredstev. Obresti za obratna sredstva so včasih predstavljale le štiri odstotke celotnega prihodka, v letošnjem polletju pa so se povečale kar na devet odstotkov. Problem slabe likvidnosti postaja resna zavora za razvoj delovne organizacije.

Odgovorni še vedno brez posluha?

Glede na letošnje rezultate gospodarjenja in številne probleme, ki so pri tem nastajali, je treba takoj preiti od besed k dejanjem. Predlogi sklepov so podobni kot lani in po letošnjem prvem četrtletju, saj bistvenih premikov še ni bilo.

Problemov se ne lotevamo resno, je dejal direktor Trček, treba se bo poglobiti v nastale težave in o izpolnjenih nalogah poročati glavnemu direktorju. Tistim direktorjem, ki ne bodo ustrezno ukrepali in izdelali poročil, bo bržkone treba zmanjšati osebno oceno, je menil Gorazd Trček.

Zaloge pod lupo!

Že pred leti smo TOZD opozarjali na velike zaloge, je povedal Peter Kobal, vendar smo zelo malo naredili za njihovo zmanjšanje in racionalnejšo uporabo produkcijskih sredstev. Pobude vodstva so pri odgovornih delavcih v TOZD in delovnih skupnostih naleteli na gluha ušesa. Zato je zaostretev odgovornosti res nujna.

Velik problem so tudi terjatve, ki se iz leta v leto le povečujejo. Samo tujih terjatev imamo za 4,5 milijonov dolarjev. Tega si delovna organizacija ne bo smela več privoščiti, saj nismo banka. Iskra Commerce nam je za predčasna plačila zaračunala okrog 100 milijonov dinarjev obresti, kar kaže, da bo treba urediti te odnose z našim največjim kupcem in občutno skrajšati plačilne roke za izvoženo blago.

Zapisano uresničiti

Direktorji so sklenili, da je treba čimprej izboljšati likvidnost celotne organizacije in sicer s povečano kontrolo zaloga, pravočasnim izstavljanjem faktur, z iskanjem trajnih virov za pokrivanje izvoznih terjatev in usklajevanjem cen naših izdelkov z rastjo cen repromaterialov. V TOZD je treba spoštovati omejitve finančnih sredstev.

Dosledno bo treba izpolnjevati načrte proizvodnje. Izpolniti je treba predvsem naročila izdelkov, ki jih kupci lahko pričajo v kratkih rokih. Tako bomo zmanjšali vrednost zavarovanih izvoznih terjatev, ki so v prvi polovici leta znašale kar 721 milijonov dinarjev.

Povečati je treba učinkovitost naših prodajnih akcij, saj nam že v Iskri Commerce očitajo pomanjkljivo organiziranost Prodaje. S spremembami v njeni organiziranosti moramo zagotoviti boljše obvladovanje programskih skupin izdelkov.

Utrditi je treba odgovornosti za nabavno politiko, ki je v nekaterih TOZD slabo organizirana. Vse nabavne aktivnosti doma in v tujini morajo teči skozi Nabavo, ki se ustrezno povezuje z dobavitelji in Iskro Commerce. Delovna skupnost Komerciala bo v sodelovanju z delavci Iskre Commerce izdelala analizo o nabavljanju v tujini.

Še naprej je naša skupna naloga varčevanje z vsemi vrstami energije, zmanjševati pa moramo tudi druge stroške.

Tovarne, ki niso ustvarile dovolj sredstev za vse sklade, morajo izdelati programe z ukrepi za odpravo motenj. Tako bo v števcih treba izboljšati finančno poslovanje, v Stikalih in Instrumentih pa začeti akcije za večjo prodajo gotovih izdelkov, ki so se nakopiči-

li v drugem trimesečju.

Še bolj zavzeto

Pospешiti je treba naloge za izgradnjo celovitega informacijskega sistema v Kibernetiki, za kar potrebujemo strokovni kader in novo opremo. Informacije, ki so že sedaj na voljo pa je treba več uporabljati pri reševanju vsakdanjih nalog. Še vedno imamo premalo informacij glede našega poslovanja s tujino, ki so nujne za ustrezne poslovne odločitve.

Dobro delo in prizadevne delavce je treba ustrezno nagradjevati. V Kibernetiki skorajda ne znamo izrabiti vseh možnosti in oblik za motiviranje ustvarjalnih ljudi. Neodgovoren odnos do dela in imovine pa le redko odločno kaznujemo.

Peter Kobal je med drugim poudaril, naj obravnave rezultatov poslovanja v TOZD in delovnih skupnostih pomenijo tudi spoznavanje problemov in razpoloženja ljudi. Od vsakega posameznika je namreč odvisno, kako visoke osebne dohodke bomo delili v prihodnjih mesecih.

Na koncu sestanka so se direktorji pogovorili še o nedavnem požaru v Tovarni sestavnih delov, ki je povzročil veliko gmotno škodo in izpade v proizvodnji delov. Zavzeli so se za učinkovitejšo zagotavljanje varnega dela naših delavcev na vseh kritičnih mestih v delovni organizaciji. Seznanili so se z aktualnimi dogajanjem v drugih Iskrinih organizacijah in z odzivom učencev na razpis štipendij, ki ga bomo v septembru ponovili, ker za nekatere usmeritve ni bilo kandidatov.

Alojz Bod

resno lotiti

Za vse nas najbolj zanimivo področje so osebni dohodki. Kljub občasnim povečanjem so se le-ti realno zmanjšali. Živiljenjski stroški so v prvi polovici leta narasli kar za 82,1%. Ob doseženih rezultatih je v Kibernetiki znašal povprečni osebni dohodek na zaposlenega 41.778 dinarjev, kar je 46% več kot v prvi polovici leta 1984. Nadaljnja povečevanja osebnih dohodkov, ki so predvidena, bodo odvisna od naših skupnih prizadevanj. V Iskri Telematiki je bil povprečni osebni dohodek nižji — 38.363 dinarjev, v Električnih orodjih pa višji — 42.483 dinarjev. V prvem četrtletju smo dosegli premajhen izvoz na konvertibilni trg. V naslednjih treh mesecih smo izpad nadoknadili. Skupaj smo izvozili za 11,9 milijonov dolarjev, kar je 4% več kot v enakem obdobju lani in 43,2% letnega načrta izvoza. Od tega smo na konvertibilnem trgu prodali za 10,1 milijonov dolarjev. Povečanje izvoza na konvertibilni trg je bila predvsem zasluga Števcov, Vege, Mehanizmov in Stikal. Upamo lahko celo na uspešno izpolnitev letnega načrta izvoza. Pokritje uvoza z izvozom je 229%.

Investicijska vlaganja so bila premajhna. V osnovna sredstva smo vložili 413 milijonov dinarjev. Pretežni del vlaganj smo namenili za nabavo opreme in gradnjo nove Iskrine šole, ki je stala preko 650 milijonov. Za lastna osnovna sredstva smo torej namenili le 281 milijonov dinarjev, kar pomeni vnovično zmanjšanje sedanje vrednosti naših osnovnih sredstev, ki je ponekod že pod 15%.

Vrednost celotnih zalog po šestih mesecih je bila 4,5 milijarde dinarjev, kar je 1,2 milijarde več kot konec leta 1984. Na povečanje je vplivala tudi revalorizacija osnovnih sredstev, ki je znašala 402 milijonov dinarjev. Najbolj so se povečale zaloge gotovih izdelkov in trgovskega blaga, zlasti v Instrumentih in Stikalih. Vprašilje so tudi zaloge v nedokončani proizvodnji, kjer evidenca ni povsem ustrezna.

Nobena TOZD ni imela izgube, vendar se doseženi rezultati razlikujejo med seboj. Samo v Vegi niso oblikovali vseh skladov zaradi velikega povečanja obresti. Tudi v ostalih TOZD oblikovani skladi ne zadoščajo za vse potrebe.

Obresti so se samo v drugem četrtletju dvakrat povečale. Če se bo to nadaljevalo, moramo pričakovati vse nižji dohodek. Zato moramo v prihodnje vsi pozornost nameniti financiranju in stroškom, saj nam manjka 1,5 milijarde dinarjev trajnih virov, s katerimi bi pokrili povečane zaloge in izvozne terjatve.

Do konca leta je le nekaj mesecev, v katerih se bodo pogoji za gospodarjenje še poslabšali. Poleg vestnega dela vsakega posameznika v Kibernetiki, bo treba pravočasno iztržiti tolikšen prihodek, ki bo omogočal izboljšanje osebnega in družbenega standarda.

Alojz Boc

Nov tržišni prijem Iskre Commerce in Telematike

Iskra Commerce in Telematika sta se odločili za bolj sodobno in bolj angažirano in agresivno trženje teleinformacijskih sistemov in sicer s predstavitvami neposredno zainteresiranim kupcem, saj dosednji klasični prijemi institucionalne in ekonomske propagande niso več dajali zaželenih rezultatov pri osvajanju novih tržišč.

Po dveh predstavitev Iskrinih teleinformacijskih sistemov v Turčiji ter po eni v Zimbabveju in Bolgariji, se bo akcija Iskra Commerce in Telematike ter tistih Iskrinih delovnih organizacij, ki sodelujejo pri proizvodnji teleinformacijskih sistemov, nadaljevala že v septembru. Najprej bo na vrsti predstavitev v Iranu, nato pa v Alžiriji, na Poljskem in LR Kitajski in verjetno še na Kubi ali pa v Argentini.

Seveda smo v našem tedniku o dosedanjih predstavitev že obširno poročali. Gre za to, da Iskra povabi na te specializirane predstavitve, oz. simpozije izključno najozži krog možnih kupcev, pri trženju teleinformatike zlasti iz PTT organizacij ter predstavi določene sisteme na predavanjih, ki jih spremlja z diapozitivi, video posnetki in razstavami.

Nosilca in organizatorja teh specializiranih predstavitev teleinformacijskih sistemov sta kranjska Telematika in Iskra Commerce s svojimi izvozniki in marketinškimi delavci. Z oceno dosedanjih predstavitev in za prihodnje načrte smo zaprosili Blaža Kavčiča iz Telematike ter Daniela Vehovarja, Dušana Benka in Bojana Pristavca iz IC.

Blaž Kavčič:

»V dogovoru z Iskro Commerce smo se v Telematiki odločili za bolj specializirano in intenzivno obdelavo neposredno zainteresiranih kupcev in to na način, ki je temu segmentu tudi ustrezen. V dosedanjih akcijah v Turčiji, Zimbabveju in Bolgariji smo predstavili naše nove digitalne programe, med njimi hrbenico našega sedanjega nastopa, to je sistem Iskra 2000, predstavili našo vizijo s sistemom 12 ter vključili tudi tiste Iskrine delovne organizacije, ki sodelujejo v programu teleinformatike. Poudarim naj, da smo torej na teh predstavitvah naredili korak naprej tudi na ravni celotne Iskre, saj smo presegli okvire posameznih delovnih organizacij ter tržne aktivnosti usklajevali med posameznimi organizacijami.

Na teh predstavitvah dobimo v sorazmerno kratkem času stik s tistim avditorijem, ki največ ve in največ pomeni na določenem programu, seveda pa se tako izpostavimo tudi zelo preciznim in podrobnim vprašanjem. Prav zato morajo biti te predstavitve, tako strokovno, kot tržno zelo dobro pripravljene in vodene.

Na vprašanje o tem izredno uspešnem sodelovanju med Iskro Commerce in Telematiko bi dejal tole: po mojem mnenju je to uredničenje tiste ideje trženja skozi produktno regionalno matriko, kjer delovna organizacija formira os-

novno strategijo nastopa s svojim programom, jo prilagodi določenemu tržišču v dialogu z regionalnim delom tržne organizacije in jo v tej sodelavi tudi izvede ter tako izkoristi vsa tržna in produktna znanja, poudarja v.d. komercialnega direktorja Telematike Blaž Kavčič.

Daniel Vehovar:

V Iskri moramo v prihodnje za doseganje boljših rezultatov v mednarodni menjavi nameniti trženju sistemov vsekakor večjo pozornost, poudarja izvozni komercialist v zunanje-trgovinski temeljni organizaciji v Iskri Commerce Daniel Vehovar. »Pravi parameter pri tem je programska usmeritev proizvodnih delovnih organizacij, ki mora zagotavljati takšno izdelčno ponudbo, da je možno z integracijo proizvodov izdelati kompleksnejši proizvod in ga ponuditi odjemalcem. V Iskri imamo že kar dolgo tradicijo trženja sistemov, čeprav smo jim posvečali premalo pozornosti pa tudi pogoja programske usklajenosti, ki sem ga omenil, nismo izpolnjevali.

Procesi posodabljanja programov v branži Teleinformatike, ki združuje Telematiko, ISEZ, CEO in Delto so že stekli in lahko upravičeno računamo, da bomo proti koncu tega srednjeročnega obdobja imeli v hiši možnost kompleksne ponudbe teleinformacijskih digitalnih sistemov. Zelo pomemben je časovno usklajeni razvoj različnih DQ, saj zaradi programskih lukenj naša ponudba ni popolna. Iskra vsega seveda ne more proizvajati, zato je jasno, da se moramo povezovati s poslovnimi partnerji doma in v tujini.

Specifika trženja sistemov pomeni drugačno delitev in pristop v prodajnih, prodajnih in poprodajnih aktivnostih. Predstaviti sistem kupcu, pomeni seznaniti ga s tehničnimi parametri in možnostmi apliciranja v obstoječe okolje, saj, kot je izjavil nek obiskovalec razstave Telecom v Ženevi, se digitalni telekomunikacijski sistemi razlikujejo med seboj le po dimenzijah in barvi omar, v katerih je elektronska oprema.

V sam proces trženja morajo biti vključeni strokovnjaki z zadostno širino znanja, ki lahko investitorja in uporabnika seznanijo s tehničnimi parametri posameznih sistemov. Specializirane predstavitve, ali simpoziji, na katerih seznanimo odjemalce z našimi možnostmi so prav gotovo ena izmed najustreznejših oblik za doseganje ugodnejših komercialnih učinkov.

Glede na to, da na deželnem

tržišču lahko identificiramo odjemalce npr. za teleinformatiko, pomeni takšna oblika napredek tako po stroškovni plati kot po rezultatih, ki izvirajo iz tega. Kajti s pravilno kadrovsko strukturo lahko pokrijemo v časovno kratkem obdobju dveh, treh dni več faz prodajnih aktivnosti — od tehničnih informacij, nakazanih projektantskih rešitev, možnosti vključitve v obstoječe okolje in apliciranja glede na posebne zahteve investitorja do komercialnih dogovorov. Orientacija pri trženju teleinformatike na ciljnih trgih je gotovo pravilna in jo nameravamo v prihodnje vsebinsko in oblikovno še dopolnjevati in profesionalizirati. V Iskri imamo gotovo mnogo akumuliranega znanja, ki ga lahko z dopolnitvami ob primerni organizacijski povezanosti izkoristimo za trženje sistemov, poudarja Daniel Vehovar, izvozni komercialist v Iskri Commerce.

Dušan Benko, Bojan Pristavec:

»Naloga Marketinga na teh predstavitvah je znana, če vemo, da spremljajo predavanja različne dia in video prezentacije ter razstave,« poudarja Dušan Benko iz Marketinga, kjer je vodja propagandne dejavnosti. »Zlasti bi rad poudaril to, da je Telematika naredila ogromen korak tudi na področju založenosti s propagandnim gradivom. Mislim, da je v teh zadnjih nekaj mesecih izdala toliko publikacij, kot prej v 3, ali 4 letih. V Marketingu nas je prijetno presenetil, tudi tempo, ki ga je Telematika zastavila konec lanskega in v začetku tega leta prav pri teh specializiranih predstavitvah v tujini. Njihovemu tempu smo se mi seveda odzvali in lahko rečem, da so bile dosedanje predstavitve izredno dobro organizirane.

Povsem se strinjam s stališčem, da bi morali s tem člankom spodbuditi tudi druge Iskrine delovne organizacije k temu, mnogo sodobnejšemu načinu trženja, dodal pa bi rad, da morajo biti takšne predstavitve res natančno pripravljene in podprte z vsemi možnimi sredstvi, kajti sicer lahko razvedenijo.

Bojan Pristavec, propagandist v Marketingu je med drugim poudaril, da so vsako dosedanje predstavitve prilagajali določenemu tržišču in določenim ciljem odjemalcev, »gremo celo tako daleč, da za vsak trg posebej pripravimo poseben tiskani in slikovni material.«

Lado Drobež

Iskra Računalniki Delta

Možnosti informacijske avtomatizacije

Osvajanje novih tehnologij in njihovo uvajanje v proizvodne procese bo poslej še bolj kot kadarkoli doslej merilo napredka in pogoj za obstoj na svetovnem tržišču. Eno izmed osnovnih vprašanj ob tem pa je, kje dobiti sredstva za projekte, ki zagotavljajo razvoj novih tehnologij.

Bogate dežele imajo seveda pri reševanju tega vprašanja spet veliko prednost, čeprav lahko tudi vidimo, da se v medsebojnem tekmovalstvu poslužujejo že vsemogočih prijemov. Celotni Reaganov projekt »Vojna zvezd« je v prvi vrsti spektakularen način zbiranja sredstev za osvajanje novih tehnologij na področju računalništva, mikroelektronike, laserske tehnike in novih materialov. Posebej je ta ugotovitev očitna, če upoštevamo mnenje nekaterih strokovnjakov za lasersko tehniko, da takega projekta ne bo moč uresničiti v vojaškem smislu še vsaj naslednjih 20 let, oz. je v bistvu to vse skupaj vprašljivo, če vemo, da so npr. laserski žarki povsem nemočni proti smrtonosnim radioaktivnim oblakom, ki po jedrskih eksplozijah še nekajkrat obkrožijo zemljo.

Pa ni naš namen, da bi v tem smislu še naprej obravnavali to vprašanje. Opozoriti želimo le na pomen osvajanja novih tehnologij, oz. kaj vse si nekateri ne izmislijo, da bi si zagotovili sredstva za lastne razvojne projekte. Ker če bi imeli vse to stalno na umu, bi najbrž lažje našli načine za zagotavljanje sredstev za vlaganja v svoje razvoje ter posodabljanje proizvodnih procesov povsod, kjer je to nujno. Predvsem pa bi se lažje dogovorili za tehnološke cilje in se bolj zavzelo odločili za projekte, s katerimi bi tudi mi hitreje tehnološko napredovali.

Vendar je osvajanje novih tehnologij obsežen in raznolik problem, za katerega tudi velja, da je predpogoj njegovega uspešnega reševanja v našem pozitivnem odnosu do tega vprašanja. Slednje pa izgrajujemo tudi s stalnim spremljanjem razvojnih dosežkov v svetu, kar je še najmanj naporno, saj so nove tehnologije po svojem bistvu dovolj zanimive, da že same pritegnejo radovednega bralca.

V tem prispevku posredujemo nekaj zanimivosti o trenutnem stanju in bodočih tehnoloških trendih na področju avtomatizacij tovarn in problematike uvajanja novih, nujnih informacijskih metodologij pri izgradnji računalniško zasnovanih informacijskih sistemov (RZIS).

Naš sogovornik je Andrej Kovačič, pomočnik generalnega direktorja Iskre Delte za strategijo razvoja informacijskih sistemov.

Računalniški sistem planiranja in vodenja proizvodnje MRP II, se je uveljavil z razvojem interaktivnih računalniških sistemov, računalniških mrež in sodobnih upravljalnih

sistemov podatkovnih baz. Nam lahko poveste kaj več o njem?

Računalniški sistem planiranja in vodenja proizvodnje, MRP II, je način upravljanja tovarne, od vhoda materiala, do izhoda blaga. Vključuje pa še zahtevne nadzorne funkcije, pripomočke za načrtovanje proizvodnje in simulacijske tehnike, potrebne za uspešno upravljanje proizvodnje.

Uvajanje MRP II kot podsistema projekta za uvajanje računalniško zasnovanih informacijskih sistemov predstavlja projektni proces, ki letno povzroča, odvisno od velikosti in strukture proizvodnje poslovnega sistema, relativno visoke stroške. Raziskave v svetu kažejo, da se suče letna višina teh stroškov v višini 1-4% celotnega prihodka poslovnega sistema, kar lahko samo v razvojni fazi znese nekaj milijonov dolarjev.

Te stroške sestavljajo, razen naložbenih stroškov v novo, ali dodatno računalniško strojno in programsko opremo, tudi stroški organizacijske prilagoditve postopkov vodenja proizvodnje novim standardom, ki jih pogosto MRP II in stroške dela, ki izvajajo iz aktivnosti, povezanih z uvajanjem, svetovanjem in izobraževanjem. Pri tem se upošteva, da lasten razvoj celotnega sistema nima smiselne osnove, tako s stališča stroškov, kot tudi tehnološko zaradi časovnih in kadrovskih omejitev, pred katere so postavljeni poslovni sistemi ter kompleksnosti, ki jo pogosto povzroča. Smiselna so le razmišljanja o nakupu svetovnih storitev in aplikativnih rešitev, ki se po vsebini podatkovnih struktur najenostavneje vključijo v obstoječi podatkovni model računalniško zasnovanega informativnega sistema, po postopkovni strani pa kar najbolj približajo obstoječemu načinu dela.

Zato pa lahko od novega sistema v primeru uspešne realizacije v praksi, kar je žal primer le v vsakem desetem projektu, pričakujemo do 30% zmanjšanje zalog, pravočasno in konsistentno izvrševanje prodajnih obveznosti, odpravo nepotrebne premeščanja materiala med skladišči, minimiziranje zalog materialov, ki redko nastopajo v proizvodnem procesu, prožnejšo izbiro dobaviteljev glede na ceno materialov itd. Skratka, izkušnje kažejo, da poslovni sistemi, kjer so uspešno uvedli novi MRP II, lahko pričakujejo pokritje te naložbe v roku 6 do 24 mesecev.

Značilnost razvoja trendov na področju MRP II je predvsem rast kompleksnosti sistemov, povezovanje z ostalimi podsistemi računalniško zasnovanih informacijskih sistemov v smislu poslovnega odločanja in postopen prehod na nove oblike avtomatizacije načrtovanja in izvajanja proizvodnih procesov, kar vse v svetu imenujejo integrirana računalniško zasnovana proizvodnja, imenovana CIM (computer integrated manufacturing.)

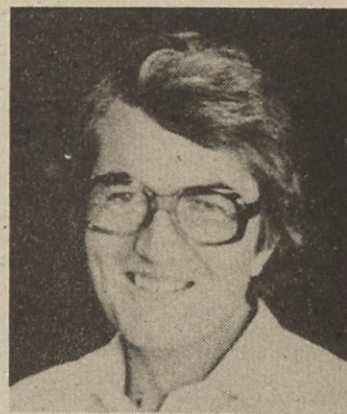
Integrirana računalniško zasnovana proizvodnja zastopa idejo o možnostih sinergetskih učinkov novih tehnologij, ki bi ustrezno organizirane in usmerjene lahko predstavljale novo kakovost pri razvoju avtomatizirane tovarne bodočnosti, s ciljem učinkovitejših proizvodnje, boljših poslovnih rezultatov in višje produktivnosti. Ob tem se srečujemo z novima tehnologijama CAD in SAM. V čem je njun pomen?

Nagle, spreminjajoče se potrebe tržišča ter zahteve po hitrem prenosu idej o proizvodih v proizvode, ki jih je mogoče tržiti, so pripomogli k razvoju dveh novih upravljalno usmerjenih tehnologij: CAD/CAM.

CAD avtomatizira delo načelno na področju zasnovave proizvodov, skrajšuje za to potreben čas, izdelavo osnutkov in revizijo dokumentacije, shranjuje ključne specifikacije in v nekaterih primerih omogoča simulacijo delovanja proizvoda. Pogosto uporablja posebne terminalske opreme, zasloni z visoko grafično, največkrat barvno resolucijo, posebne risalnike, optična peresa, torej pripomočke za lažjo povezavo med človekom in strojem.

CAM sistemi pa prireajo numerične podatke, pripravljene na osnovi CAD, za neposredno uporabo v proizvodnem procesu, oz. koordinacijo dela avtomatskih orodij in strojev. Integracija CAD in CAM omogoča skupno uporabo podatkovne baze, ki vsebuje specifikacije, šifre sestavnih delov in podsklopov ter navodila, ki omogočajo uporabo specializiranih orodij. Podatkovna baza pa predstavlja tudi ključni element integracije računalniško podprte proizvodnje (CIM).

Integracija CAD/CAM skrajšuje proizvodni proces, pogosto pa tudi uvajanje drugačnih organizacijskih oblik in tehnologij, kot so npr. grupna tehnologija, računalniško načrtovanje proizvodnega procesa in avtomatizacija materialnih pre-



Andrej Kovačič

tokov. Vse to pa zahteva več povezav in sodelovanja med oddelki ter posebej še povezavo med razvojem in proizvodnjo. Omogoča pa tudi zahteva, boljše povezavo s strateškim vodstvom poslovnega sistema ter uresničuje sprotno spremljanje rezultatov planiranih in nujnih nepredvidljivih odločitev.

Sem sodi še uvajanje robotov?

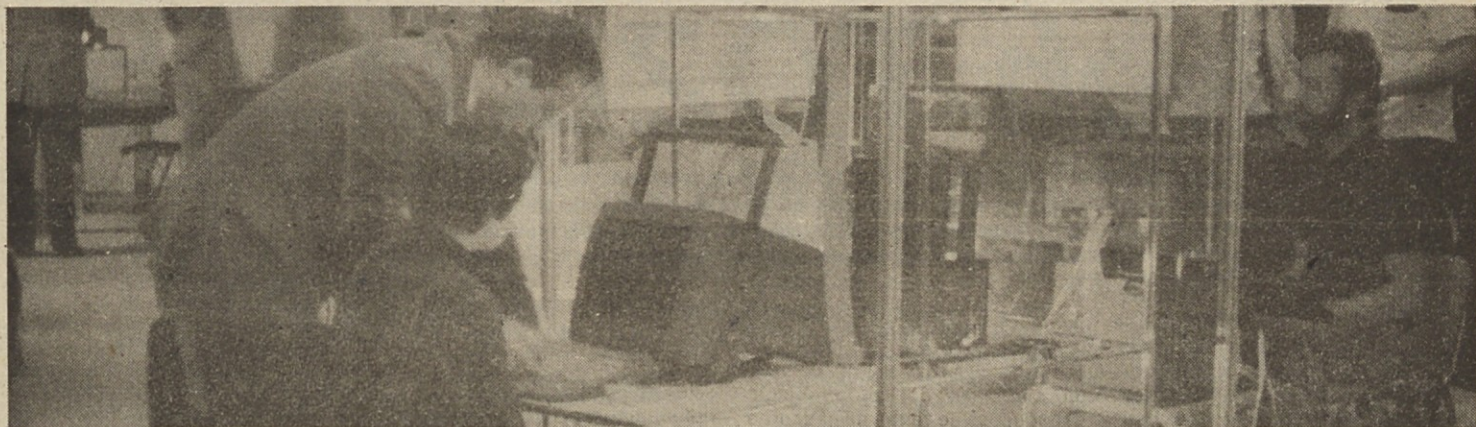
Roboti predstavljajo najimprezivnejši del avtomatizirane tovarne, v industriji pa so se pričeli uveljavljati po letu 1970, ko je množična uporaba mikroprocesorskih sklopov in novih programskih jezikov in tehnik, omogočila njihovo »učenje« in s tem univerzalnejšo uporabo. Uvajanje robotov na zahodu je v zadnjem desetletju pospešilo predvsem njihova relativna pocenitev v primerjavi s ceno ure zaposlenega delavca ter njihova zanesljivost in delovna razpoložljivost. Uvajajo se predvsem na področjih dela, ki so delovno intenzivna in prilagodljiva zmogljivostim robotov ter na kritičnih proizvodnih področjih, kjer je potrebno zagotoviti visoko kakovost dela.

Ob tem se moramo zavedati, da lahko posredni stroški instalacije, integracije v proces, stroški varovanja, vzdrževanja, izdelave posebnih orodij in prilagajanja strojev, večkratno presežejo osnovno ceno samega robota.

Razen tega se moramo pri uvajanju robotov zavedati, da še nekaj časa ne bo na voljo univerzalnega programskega jezika, kar onemogoča standardizacijo in povečuje nepotrebno obsežnost »učenja« in vzdrževanja.

Te nove tehnologije uporabljajo v svetu vse bolj množično in intenzivno. Kako je z njihovim uvajanjem in kakšen porast vlaganja v njih predvidevajo na svetovnem tržišču?

Uvajanje novih tehnologij na področju avtomatizacije tovarne povzroča izjemno kompleksnost računalniško zasnovanih informacijskih sistemov. Večina tovarn obvladuje le posamezne informa-



Letošnja novost iz Iskre Delte: delovna postaja mikroračunalnika Triglav

cijske podsisteme in dele, medtem ko o integraciji na tem področju skoraj še ne moremo govoriti. Ob tem pa se moramo zavedati, da so nove tehnologije šele na pohodu. Tako predvidevajo, da se bo na tem področju na svetovnem tržiču vrednost prodaje od 15 milijard ameriških dolarjev v letu 1983 povečala na 70 milijard v letu 1989 in na 150 milijard v letu 1995. Seveda so to le predvidevanja, ki slonijo na tehnično-tehnoloških predpostavkah potreb in možnosti, realizacija pa je močno odvisna od volje in sposobnosti uporabnikov in zmožnosti njihovih metodologij, ki bodo na voljo poslovnim sistemom v smislu integracije računalniško zasnovane proizvodnje.

Uvajanje računalništva je sicer povzročilo porast uporabe novih tehnologij in povečalo učinkovitost poslovnih sistemov, po drugi strani pa je še pospešilo dezintegracijo poslovnih funkcij. Nove metodologije, pred katerimi se na področju avtomatizacije proizvodnje pojavlja CIM, poskušajo odpraviti zamujeno. Zato se vsiljuje vprašanje kaj avtomatizirati?

Izkušnje kažejo, da odgovor ni enostaven. Tovarne, ki so avtomatizirale obstoječe proizvodne procese, so storile v smislu integracije v večini primerov korak nazaj, pri tem pa so se tudi oprijele napačnega stroškovnega področja. Znano je, da povzročajo večino stroškov poslovnega sistema na tem področju materialni stroški, čez 50%, medtem ko predstavljajo neposredni stroški dela, kjer je avtomatizacija dosegla največji poudarek, to je prek tri četrtine vseh naložb, le 5 — 15% vseh stroškov. Tudi ostali, po večini posredni stroški, ki s kompleksnostjo računalniško zasnovanih industrijskih sistemov še naraščajo in predstavljajo približno 40% vseh stroškov, so naložbeno neustrezno upoštevani. Na ta način se silne naložbe v avtomatizacijo na »napačnih« stroškovnih področjih zrcalijo le z minimalnim zmanjšanjem stroškov.

Poslovni cilji poslovnega sistema morajo biti vsklajeni v vseh pogledih. Vidik zmanjševanja proizvodnih stroškov obsega skrajno zmanjševanje neposrednih stro-

škov dela in ostalih stroškov, ob hkratnem najučinkovitejšem obračanju zalog in vračanju zalog v osnovna sredstva. Pri uporabi osnovnih sredstev mora poslovni sistem težiti k najučinkovitejši uporabi obstoječih osnovnih sredstev v smislu dinamičnega prilagajanja uporabe zahtevam tržišča. Cilji na področju proizvodnje izdelkov pa morajo biti usmerjeni v skrajševanje časa in stroškov snovanja proizvoda ter priprave in zagona proizvodnje, v povečanje tržne zanimivosti proizvodov in s tem povečevanje tržnega deleža ter osvajanje novih tržišč. Vse te poslovne cilje pa je nemogoče uresničiti brez integracije in avtomatizacije osnovnih sredstev, načrtovanja in nadzora proizvodnje ter usmerjanja procesov in opredeljevanja ustreznosti proizvodov.

S poslovnega vidika naložb v posamezna tehnološka področja avtomatizacije, kažejo svetovni trendi na postopno izboljševanje strukture naložb. Statistike kažejo, da je večina naložbenih sredstev namenjena za nakup prilagodljivih osnovnih sredstev, kot so: numerično krmiljeni stroji, roboti, avtomatski transportni sistemi itd. To področje predstavlja 65% do 75% vrednosti celotne prodaje na tržišču industrijske avtomatike ob letni rasti 20%. Tržišče naprav in konceptov načrtovanja ter nadzora proizvodnje zajema 15% delež in raste letno povprečno po 30% stopnji rasti. Proizvodna in procesna informatika, ki je najbolj zanebrjena in neurejena, predstavlja najmlajšo tehnološko področje, zajema 20% tržišča z letno rastjo 35%. Čeprav področje tehnološke opreme še vedno predstavlja večino naložb v industrijsko avtomatiko, je razveseljiva hitrejša rast na področjih načrtovanja in nadzora proizvodnje ter proizvodne in procesne informatike. To pa sta področji, ki pogojujeta možnost in nujnost integracije računalniško zasnovane proizvodnje (CIM).

In s kakšnimi metodologijami je moč uresničiti integrirano računalniško zasnovano proizvodnjo?

Celovitega odgovora na vprašanje, s kakšnimi metodologijami bomo lahko uresničili integracijo

računalniško zasnovane proizvodnje, trenutno še ne poznamo. Vemo le to, da problematika ni tehnološkega značaja, temveč z operativnega vidika informacijsko-organizacijska, s strateško poslovnega vidika pa upravljalna. Tudi praktične izkušnje kažejo, da izgradnja avtomatizirane tovarne kljub kompleksnosti ni tehnološki problem. Odsotnost ustreznega miselnega modela onemogoča vzpostavitev ustreznega upravljalnega pristopa, ki bi bil osnova zasnove, izgradnje, vodenja in koordinacije dolgoročnega programa CIM.

Ob ustrezni spremembi načina vodenja pa ne smemo zanemariti uvedbe specifičnih oblik in mehanizmov načrtovanja, finančnega nadzora, izbire in vodenja projektov ter ugotavljanja njihove uspešnosti in ne nazadnje uvedbe potrebnih tehničnih podatkovnih standardov. Medtem ko so tehnični standardi vsaj v osnovnih oblikah podani in upoštevani pa mora poslovni sistem podatkovne standarde šele sprejeti in uveljaviti. Ti standardi zadevajo kriterije za postavitev podatkovnega modela in parametrov, ki po eni strani omogočajo presojo ustreznosti posameznih aplikativnih rešitev, ki jih je moč nabaviti na trgu, po drugi strani pa zagotavljajo dinamičnost uporabe in rasti podatkovne baze. Slednje je še posebno pomembno, saj je značilnost proizvodnih podatkov, posebno ob pospešeni avtomatizaciji in integraciji, visoka stopnja medsebojne deljivosti skupnih podatkov med uporabniki in nagla rast količine podatkov. Podatkovni standardi so ključni pogoj združljivosti in dopolnjenosti, ki zagotavlja večjo zmogljivost in učinkovitost integrirane računalniško zasnovane proizvodnje na vseh ravneh uporabe podatkov.

Dinamičnost in kompleksnost informacijskega sistema zahteva tudi ustrezno metodologijo izgradnje računalniško zasnovanih informacijskih sistemov, ki bo uporabnikom v širšem smislu zagotovila rast in vzdrževanje tega sistema. V tem smislu je zanimiv prototipni pristop uvajanja računalniško zasnovanih informacijskih sistemov?

Značilnost tradicionalnih metodologij, ki slonijo na klasičnem razvojnem ciklu razvoja RZIS, se kaže v relativno obsežnem, časovno nepredvidljivem in neprožnem ugotavljanju informacijskih potreb, kar v pogojih integracije in avtomatizacije proizvodnje pomeni nepredvidljive razvojne stroške ter dvomljivo kakovost ugotovitev in visoke stroške kasnejšega vzdrževanja RZIS. Večina informacijskih metodologij ugotavljanja informacijskih potreb poslovnega sistema se še vedno ubada s problemom dokumentiranja in z grafičnimi predstavami, da bi vzpostavili kar najustreznejši dialog in razumevanje med razvijalcem in končnim uporabnikom. Izkušnje tudi kažejo na osnovni problem teh metodologij namreč, da je uporabniku prepuščeno ugotavljanje ustreznosti in celovitosti specifikacije problema. Razen tega se večina uporabnikov ne zaveda svojih resničnih informacijskih potreb vse dokler ne začne dejansko uporabljati novega RZIS.

Po drugi strani je skoraj v vseh industrijskih vejah poznan in široko uporabljen prototipni pristop, znan in uporabljen pa je tudi pri izgradnji RZIS, vendar je šele razvoj novih programskih orodij v začetku tega desetletja doprinesel k njegovi tehnični in ekonomski upravičenosti uporabe. Prototipni pristop omogoča dosti prikladnejši in učinkovitejši način ugotavljanja uporabnikovih dejanskih informacijskih potreb in njegovega vključevanja v razvoj RZIS prek razvoja prototipa. Zavrača pa tudi klasično razmišljanje o razvojnem ciklu RZIS, saj predstavlja večina prototipnih modelov tako podatkovnih, programskih, ali aplikativnih, razvitih v fazi ugotavljanja uporabniških potreb, že končni izdelek.

Na koncu naj še omenim, da je z razvojnega stališča CIM predvsem pomemben podatkovni prototipni pristop, ki izhaja iz dejstva, da predstavljajo podatki ob finančnih in kadrovskih virih enega izmed osnovnih virov poslovnega sistema ter »surovino« za pridobivanje informacij in znanja.

Boris Čerin

V dveh TOZD izguba

Rezultat poslovanja Široke potrošnje kot celote je v polletnem obračunskem obdobju sicer pozitiven, vendar rezultati posameznih tovarn — z izjemo spodnjedržijske Montaže — ne obetajo veliko. V Tovarni elektromotorjev in gospodinjskih aparatov v Železnikih so v prvih šestih mesecih pridelali za 76,5 milijonov dinarjev izgube, v temeljni organizaciji Antene na Vrhniki pa je bilo izgube za nekaj manj kot 4,2 milijone dinarjev.

Izjema pri ustvarjanju akumulacije, kot smo omenili že v uvodu, je v Široki potrošnji že daljše obdobje le temeljna organizacija Montaža iz Spodnje Idrije. Tudi v prvem letošnjem polletju so je ustvarili največ v delovni organizaciji in sicer 86 milijonov dinarjev. To je sicer manj, kot so načrtovali, a vseeno še mnogo več, kot v ostalih TOZD. V sežanski Elektroakustiki so dosegli le rahlo pozitivno ničlo, enako na Pržanu pa tudi rezultat, ki so ga dosegli v Retečah lahko uvrstimo v isto kategorijo. Gledano s te plati torej prav gotovo ni vzroka za kakršnokoli zadovoljstvo, saj se poslovanje brez vidnejših rezultatov ponavlja že nekaj let.

Kako slabo pravzaprav posluje Široka potrošnja pa nazorno ilustrira tudi seštevek sredstev, ki jih ta DO plačuje za obresti od najrazličnejših kreditov. Še lani so, npr., sredstva, izplačana v ta namen, odjedla zaskrbljivo 38% ustvarjenega dohodka, letos pa rezultat prikazuje še malo manj kot polovico, 49% (primerljivega) dohodka. Kaj bomo poročali konec letošnjega pa prihodnje leto (naprej bomo razmišljali pozneje), če se bo ta trend nadaljeval? Vsekakor bo za osebnih dohodkov ostajalo vse manj denarja, lani so izplačila za OD predstavljala še 41% dohodka, letos pa le še 33%.

Neracionalno gospodarjenje s sredstvi v preteklosti ima torej neprijetne posledice, ki jih na svojem žepu občutijo najbolj prav delavci Široke potrošnje. Skrajni pa je seveda primer, ko obresti stanejo toliko, da pahnejo temeljno organizacijo v izgubo — tak je, denimo primer Tovarne elektromotorjev in gospodinjskih aparatov iz Želez-

nikov, kjer so samo za obresti od kreditov za obratna sredstva v prvih šestih mesecih letos namenili slabih 520 milijonov dinarjev. Ob vrsti drugih razlogov, ki jih razčlenjujemo v posebnem zapisu, je bila prav ta vsota odločilna za negativen poslovni rezultat, seveda pa ne gre prezreti dejstva, da so tudi obresti zgolj veljavna ekonomska kategorija, ki je pri poslovanju ne kaže več spregledovati.

Bodoče poslovanje Široke potrošnje bo moralo zato temeljiti na strmejši rasti dohodka kot doslej,

sicer se bo DO kot celota slej ko prej znova znašla med izgubarji. Samoupravno in družbenopolitično vodstvo Široke potrošnje je zadolžilo strokovno vodstvo delovne organizacije, da v najkrajšem času izdela temeljit sanacijski program, veljaven za celotno DO. Priprave so v teku, pričakovati pa je predlog radikalnih posegov v obstoječe poslovne navade in v dosežaj veljavna interna pravila poslovanja. O konkretnih ukrepih bomo vsekakor sproti poročali.

Že danes pa lahko napovemo, da bo v temeljnih organizacijah med

prvimi ukrepi zagotovo tisti, ki bo omogočil sprotnejše spremljanje dogajanja na vhodu in izhodu tovarne (v mislih imamo seveda materialne in finančne tokove), potrebno bo zagotoviti pregled nad tržiščem in omogočiti razmere, v katerih bo možno napovedovanje ekonomskih rezultatov pa tudi — in morda predvsem — sistem kalkulacij izdelkov na osnovi svežih podatkov. Danes namreč velja, da se strokovne službe ubadajo z bolj, ali manj starimi, le še pogojno veljavnimi podatki. Sanacija pa bo morala omogočiti pravočasno ukrepanje v nasprotju s sedanjim, ki največkrat ne predstavlja več kot ugotavljanje stanja, ali kvečjemu zapoznelo gašenje požarov.

Stane Fleischman

Z inventivnostjo do 600 milijonov dinarjev na leto

Z inventivnimi posegi v proizvodnjo so v spodnjedržijski tovarni elektromotorjev lani ustvarili približno 600 milijonov dinarjev. To je sicer ocena, saj je skoraj nemogoče povsem natančno izračunati, koliko so prinesle številne izboljšave in inovacije. »Predvsem je to nemogoče izračunati zato, ker večino izboljšav, ali inventivnih posegov v proizvodnjo inovatorji sploh ne prijavljajo inovacijski komisiji. Nazoren primer za to je rekonstrukcija, oz. modernizacija starih strojev za proizvodnjo kompresorskih motorjev. Ker smo pr-

izvodnjo motorjev na teh strojih opustili, bi morali to linijo zavreči in kupiti novo, na kateri bi izdelovali nove sodobnejše elektromotorje, kar bi bila seveda precejšnja naložba. Vendar pa je skupina ljudi, tako iz strokovnih služb, kot iz proizvodnje prišla do zamisli — in jo potem tudi uresničila, da bi lahko na te že odslužene stroje vgradili nova orodja in proizvodni trak tako organizirali, da bi izdelovali take motorje, kot jih zahteva tržišče. Nekaj orodij smo naročili, nekatera izdelali sami po svojih zamislih in rezultat vsega tega je dob-

rih tisoč motorjev na dan več, ali 3 do 4 milijone mark na leto«, pravi predsednik inovacijske komisije v tej tovarni Vinko Sedej.

Tudi te inovacije niso predlagali v obravnavo inovacijski komisiji, čeprav to je. Dogaja se, da posamezni inovatorji prijavijo inovacijo, ali izboljšavo šele na prigovarjanje sodelavcev, ali strokovnih služb, oz. članov komisije. Tako je lani komisija obravnavala 18 predlogov, od katerih jih je 13 pozitivno ocenila, prav toliko pa jih je bilo tudi uporabljenih, ustvarjeni prihranki pa je znašal okoli 6 milijonov dinarjev. Po večini gre za skupinske inovacije, ali izboljšave. »S tem nikakor še nismo zadovoljni. Predvsem je premalo predlogov od neposrednih proizvodnih delavcev, tistih, ki delajo za strojem in, ki ta stroj dobro poznajo in, ki bi lahko najboljše ugotovili, kaj bi lahko še izboljšali. Ker stalno uvajamo nove tehnologije, naj na primer navedem le nekaj iz zadnjih let, kot so tehnologija tlačnega liva A1, prehod na brezkončno brušenje in plastificiranje rotorjev, odtiskavanje lamel s poudarkom na karbidnih orodjih in žarjenje lamel, je in bo potrebno vedno več ustvarjalnega dela. Inovacijska dejavnost ne bo smela ostati domena zgolj tehnologov in vzdrževalcev, temveč predvsem tistih, ki za strojem delajo.«

Čeprav je idrijska Iskra, tako po številu inovacij, kot po njihovi »vrednosti« v občinskem vrhu in čeprav skoraj ne mine leto, da ne bi za prijavljene inovacije prejeli kakih nagrad, prija tudi do takšnih,

TOZD Elektromotorji Železniki v prvem letošnjem polletju:

Poslovali z izgubo

V Tovarni elektromotorjev in gospodinjskih aparatov v Železnikih so poslovanje v prvih dveh letošnjih trimesečjih zaključili z izgubo v višini 76,5 milijonov dinarjev. Slab poslovni rezultat, za katerega sicer v tovarni menijo, da je zgolj začasnega značaja in, da bo rezultat konec leta lahko pozitiven, je posledica spleta neugodnih dejavnikov.

O velikih terjatvah do inozemskih kupcev, ki so močno bremenile poslovanje Elektromotorjev smo že pisali. Prvo letošnje polletje je bilo še posebej v znamenju teh nevšečnosti, saj so beležili za več kot 3 milijone dolarjev zapadlih, tudi do treh let starih terjatev do inozemskih kupcev. Do julija so s skupno akcijo z Iskro Commerce

terjatve uspeli bistveno zmanjšati, kar bo seveda pripomoglo k boljšemu celoletnemu rezultatu, morda bi tako lahko ukrepali že prej in se izognili rdečim številkam ob polletju?

Specifične razmere na jugoslovanskem trgu, za katere je bilo v prvem polletju značilno opazno padanje kupne moči prebivalstva, so se neprijetno odražale pri prodaji gospodinjskih aparatov. Nakopičile so se zaloge, ki so maja pričele še naraščati in junija dosegle že vrednost 600 milijonov dinarjev. To je seveda močno bremenilo finančno poslovanje temeljne organizacije, ki se tudi sicer otepa s hudim pomanjkanjem za poslovanje potrebnih sredstev. Velike zaloge, ki so v večini financirane s kratkoročnimi obratnimi sredstvi (za katere plačujejo visoke obresti) pa so le člen v verigi finančnih težav

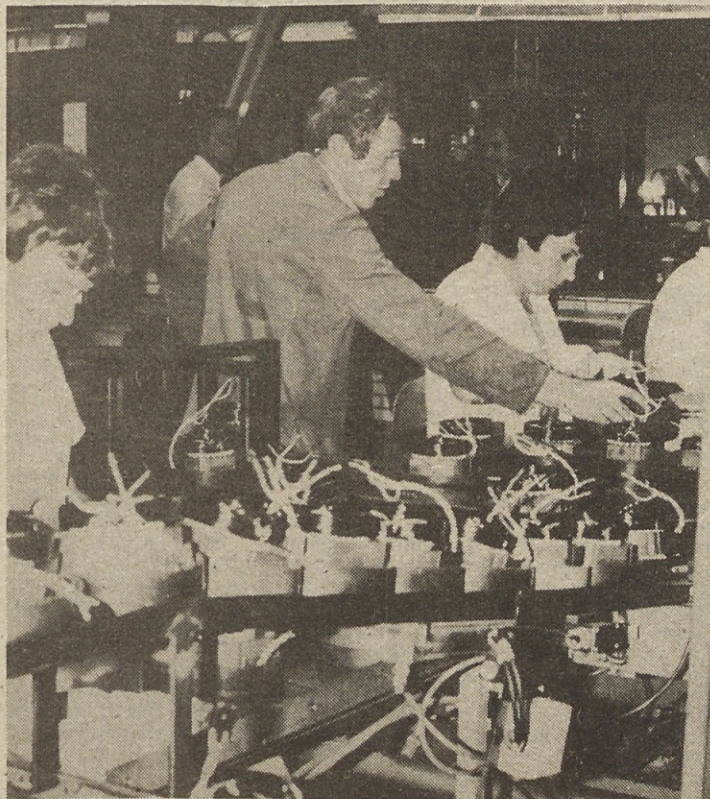
ali drugačnih problemov, ali celo sporov. Vinko Sedej: »To še zdaleč ni pravilo, temveč izjema. Večino inovatorjev prepričujemo, naj svojo inovacijo predlagajo v obravnavo komisiji in tudi čez višino nagrad skorajda ni pripomb. Pri obravnavanju predlogov in nagrajevanju inovacij se ravnamo po aktih, ki smo jih sprejeli v Iskri, res pa je, da so te nagrade velikokrat simbolične in, da tu in tam kakšen predlog ocenimo kot nekoristen, kajti med vsakim zrnjem so tudi pleve. V spornih primerih, ko pride do konflikta, ali pa nestrinjanja med inovatorjem in inovacijsko komisijo, tičijo globlji vzroki v tem, da je postalo težko, ali pa nemogoče eksaktno izračunati prihranek, da ni povsem jasno, kaj je delovna dolžnost in kaj prispevek izven tega pa tudi kaj je inovacija, kaj izboljšava in kaj koristen predlog. Če do tega pride, skušamo najti obojestransko ugodno rešitev, odvisno pa je tudi od tega, kolikšen pomen pripisuje predlagatelj svojemu predlogu in kolikšna je razlika med oceno komisije in strokovnih služb na eni ter inovatorjem na drugi strani. Je pa res, da je zadnji tak spor, ki ga beležimo v naši tovarni, dobil takšne razsežnosti, kot jih prav gotovo ne zasluži...«

Po besedah Vinka Sedeja bodo v idrijski Iskri nadaljevali s tako usmeritvijo, inovatorje in vse, ki bi to lahko bili pa bodo vzpodbujali in nagrajevali, ne samo s priložnostnimi denarnimi nagradami, temveč tudi skozi druge oblike. Le ustvarjalno delo pa naj gre za uradno priznano inovacijo, ali ne, pelje naprej....

DB

Elektromotorjev. V izdelkih te tovarne je namreč veliko domačega repromateriala, ki se draži neodvisno od prodajnih cen končnih izdelkov in hitreje od naraščanja tečaja dolarja, oz., konvertibilnih valut. Delež izvoza v celotni prodaji predstavlja kar 40%, izvoz pa predstavlja v celotnem prihodku kar 51,1% delež. Zaradi omejene kupne moči na domačem trgu o zviševanju cen končnih izdelkov ne more biti govora, cene na tujih trgih pa so že na evropski ravni — rezerv tukaj torej ni. Velik delež izvoza zato predstavlja hudo breme za ekonomiko poslovanja, saj od deklariranega družbenega pomena izvoza do dejanskih stimulacij pelje kar dolga pot, zaostajajo izvozne stimulacije pa tudi banke s krediti ne podpirajo izvozne proizvodnje. V tem trenutku je Tovarna elektromotorjev in gospodinjskih aparatov oskrbljena le s tretjino denarja, ki bi ji glede na doseženi izvoz pripadal. To z drugimi besedami pomeni, da so za proizvodnjo, ki je namenjena tujim kupcem, prisiljeni najemati za petino dražje kredite, kot bi jim glede na obljube družbe tudi pripadali.

Nehote se seveda postavlja vprašanje, zakaj tolikšen razkorak med deklarirano in uresničenno podporo družbe, saj se tudi v drugih temeljnih organizacijah soočajo s podobnimi zagatami? V Železnikih trenutno investirajo v novo proizvodno opremo, vredno 1,5 milijarde dinarjev. Pomanjkanje dolgoročnih virov jih je prisililo, da carino za opremo plačujejo iz obratnih sredstev, ki pa se še ne vračajo. Investicija bo pričela vračati vloženo šele prihodnje leto — do takrat pa druge rešitve, kot vse kaže, ni.



Težava, ki je tudi pripomogla k slabemu polletnemu rezultatu, so bile nujne menjave proizvodnje zaradi menjave tlaka v proizvodnih prostorih. Kar trikrat so morali seliti opremo in seveda improvizirati, da so ohranili kolikor toliko tekočo proizvodnjo.

Ugotovitev, da je obstoječi proizvodni program tovarne preobsežen, da zahteva preveč menjav in tako neposredno vpliva na doseženo produktivnost, je narekovala odločitve o uvajanju sprememb. Dokončnega sklepa sicer še ni, vendar ga bo kolektiv predvidoma sprejemal že prihodnji mesec, ob obravnavi sanacijskega programa. V grobem pa naj bi novi program obsegal proizvodnjo sesalnih enot v velikoserijskem obsegu (mejna količina 1,5 milijona kosov), kolektorske motorje (en tip) bodo izdelovali za izvoz, profesionalni program bo obsegal servomotorje, koračne, namenske in motorje iz maloserijske proizvodnje. Izdelovali bodo tudi elektromotorje za uporabo v strojni industriji in za regulacije. V programu bodo tudi asinhronski motorji in gospodinjski aparati, slednje bodo proizvajali v okviru mednarodnih kooperacij, vendar samo v obsegu, ki ga bodo narekovala domače tržne razmere. Del proizvodnega programa pa bo obsegala tudi strojna oprema. Težo vseh segmentov proizvodnega programa bodo v bodoče namenjali specifičnosti in ne kompletnosti ponudbe, saj želijo na ta način povečati izkoriščenost fizične in strojne opreme, za 10 — 15% povečati produktivnost in seveda bistveno izboljšati ekonomiko proizvodnje. V načrtu imajo še vrsto dolgoročnih ukrepov, ki jih bomo predstavili v okviru informacije o vsebini sanacijskega programa TOZD (predvidoma septembra).

Seštevek vseh negativnih sil je, kot že rečeno, v polletju pripeljal do izgube, zato bodo potrebni tudi nekateri kratkoročni ukrepi. Zmanjšali bodo proizvodnjo gospodinjskih aparatov, domača prodaja bo morala pospešiti aktivnosti in bistveno zmanjšati zaloge, nekaj sprememb načrtujejo pri oskrbi z repromaterialom. Namesto nekaterih domačih, ki so postali predragi, bodo poiskali tuje dobavitelje, v okviru mednarodnih kooperacij pa bodo več mesta namenili repromaterialu in ne delom za gospodinjske aparate. Kmalu bodo na vrsti tudi prvi reorganizacijski posegi znotraj TOZD, čeprav bodo temeljitejši posegi na vrsti v okviru sanacijskih ukrepov. Delo pripravljalnih služb bo moralo postati bolj učinkovito in predstavljati popoln servis nemoteno tekočo proizvodnjo.

Ob vseh kratkoročnih in seveda dolgoročnih posegih ter ob upoštevanju dejstva, da si iz težav lahko pomagajo predvsem s lastnimi močmi, se prihodnosti — tudi bližnje — ne bojijo.

Stane Fleischman

Iskra Široka potrošnja

Nov gospodinjski aparat iz Železnikov

Univerzalni mešalnik KM 31

V teh dneh je iz Tovarne elektromotorjev in gospodinjskih aparatov iz Železnikov šla na trgovske pulte prva pošiljka novih univerzalnih gospodinjskih aparatov, izdelanih v okviru mednarodne kooperacije z italijansko firmo GIRMI. Gre za univerzalni mešalnik z oznako »KM 31«, ki se odlikuje po vrsti dobrih lastnosti.

Z njim hitro in enostavno obdelujete živila. Sekljate zelenjavo, trša živila (jedrca, sir, čokolado), kruh, meljete meso, gnetete vse vrste testa, mešate kreme, napitke, majoneze, pastete, stepate smetano, beljake, naredite maslo, režete in ribate zelenjavo, sadje ter krompir za pommes frites.

Vse to lahko delate v eni sami, prozorni, zaprti posodi. Večino del opravite z univerzalnim nožem. Za želeno obdelavo živil (sekljanje, mletje, strganje, ipd.) izberete ustrezen pribor. S stikalom nastavite ustrezno hitrost. Dlje je aparat vključen, tem bolj je živilo obdelano. Skozi prozorno posodo lahko spremljate stopnjo obdelave. Pogosto vam med več opravili niti ni treba vedno znova očistiti posode. Po končanem delu enostavno sperete uporabljene priključke pod toplo tekočo vodo.

Tehnični podatki:

napajanje 220V/50 Hz

moč 300 W

tristopenjsko stikalo

0 — aparat je izklopljen

I — počasno delovanje

II — hitro delovanje

pribor

— delovna posoda s pokrovom in potiskalom

— univerzalni nož

— nosilec rezalnih plošč

— rezalna plošča za rezanje

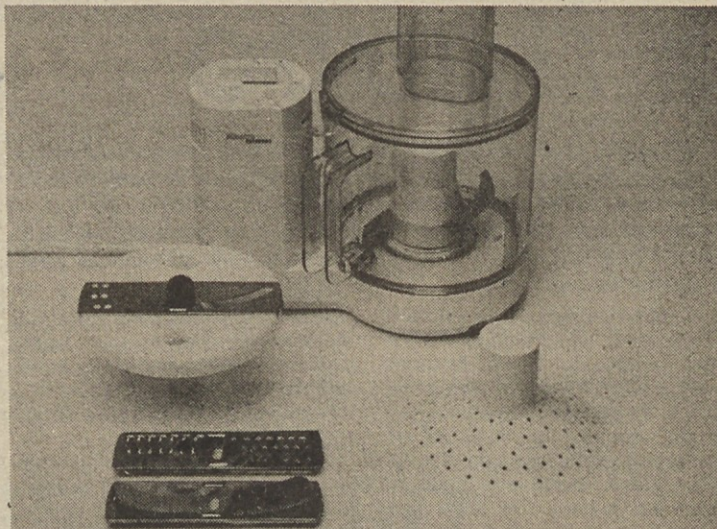
— rezalna plošča za ribanje

— rezalna plošča za pommes frites

— nastavek za stepanje in mešanje

Maloprodajna cena novega aparata je 17.530.— dinarjev.

SF



Univerzalni mešalnik KM 31 s priborom.

Iskra Avtomatika

Ocena poslovanja za prvo polletje 1985

Osnovno vodilo ekonomske politike v SR Sloveniji je bilo tudi v prvih šestih mesecih tega leta usmerjeno v realizacijo za doseganje znanih resolucijskih ciljev za leto 1985, kar z drugimi besedami pomeni, da so se morale organizacije združenega dela kljub nestabilnim gibanjem (družbeni pogoji gospodarjenja so ostrejši kot v pričetku leta, obrestna mera je narasla, cene se izredno hitro spreminjajo, še vedno so prisotne težave z nabavo strateškega in repromateriala, sprememba zveznih in republiških predpisov, itd.), spoprijeti z danimi razmerami in stabilizirati najbolj kritične postavke, če bodo hoteli polletne bilance izpisati brez rdečih števil.

Kakšno je stanje v naši delovni organizaciji?

V pričetku letošnjega leta smo na akcijski konferenci ZK Avtomatike ugotovili, da je ekonomski položaj delovne organizacije kritičen in, da terja hitre in učinkovite ukrepe za razreševanje nastalih problemov. Prav iz omenjenih razlogov, so bili v letni plan vgrajeni dodatni elementi, katerih izpolnitev je in še predstavlja predpogoj za doseganje plana (da dosežemo izvoz vsaj v takšni višini kot je v planu predviden, da zalogo povečamo nad planom, da dosežemo planirano povečanje prodajnih cen na domačem trgu, da racionaliziramo ostalo porabo itd.).

Prve ocene za poletje kažejo relativno ugodno strukturo, predvsem na področju:

— **proizvodnje**, za katero temeljne organizacije ocenjujejo, da bo dosežena v vrednosti 7.020.252.000,00 din (planske cene), kar predstavlja 59,7% letnega plana. Dinamični plan, ki ga izkazuje štiri TOZD (TELA-indeks 113,3, Stikalni elementi-indeks 121,4, TENEL-indeks 117,7 in Sistemi-indeks 212,2) bo dosežen z indek-

som 122,9

— **prodaje**, v vrednosti cca. 9.838.189.000,00 din (na domačem trgu), kar pomeni več kot polovica (52,6%) načrtovane. Medtem ko bo dinamični plan presežen za 8,4%. Od tega bo na domačem trgu prodaja dosegla vrednost 7.185.689.000,00 din, s čimer bo dinamični plan presežen za 19,2%. Z izjemo TOZD Releji, ga bodo dosegle vse TOZD, V izvozu pa cca. 10.010.000 \$, ali 34,9% letnega plana (konvertibilne za 5.115.000 \$, ali 31,1% letnega plana, kliring 6.883.000 \$, ali 39,5% letnega plana. Eden izmed vzrokov za izpad proizvodnje na tujem trgu je izpad na varjenju in relejni tehniki. Pri tem moramo dodati, da je izvoz za tekoče leto pretežno pokrit z naročili. Torej obstaja realna možnost, da bomo, v kolikor bodo temeljne organizacije uspele realizirati proizvodnjo za izvoz, ob zaključku leta dosegli skupen izvoz v načrtovani višini 30 mio \$, ali za 45% več kot v letu 1984

— **nabava surovin repromateriala** se giblje v vrednosti 4.305.001.000,00 din; ali 42,1% načrtovane letne vrednosti. Na domačem trgu je bilo realiziranega repromateriala s proizvodnimi storitvami 3.290.145.000,00

din, ali 52,2% letnega plana. Uvoz je znašal v prvem polletju 1985 leta 4.733.000 \$, od tega 4.440.000 \$ s konvertibilnega področja in 293.000 \$ s klirinškega. Narejena je tudi že prva selekcija nabave repromateriala za leto 1986

— **iz poslovnega uspeha** je razvidno, da bo dosežen celotni prihodek v višini 10.949.701.000,00 din, ali 49,9% letne planirane vrednosti, dohodka v višini 2.660.147.000,00 din, ali 52,6% letnega plana ter čiste dohodka v višini 1.969.465.000,00 din ali 51,8% letnega plana. Začasno naj bi si vse TOZD razdelile 1.527.647.000,00 din letne vrednosti za osebne dohodke, za sklad skupne porabe 56.323.000,00 din, namensko za stanovanjsko izgradnjo 24.000.000,00 din letnega plana, za akumulacijo pa 273.762.000,00 din, od tega del dohodka za poslovni sklad 172.496.000,00 din in za rezervni sklad 101.266.000,00 din.

Relativno ugodno sliko pa slabijo tudi za drugo trimesečje letošnjega leta značilna nagla rast obratnih sredstev in težave pri zagotavljanju tekoče likvidnosti. Precej bolj kot v I. trimesečju so

narasle terjatve za predjume in terjatve do kupcev medtem, ko je skupni porast zalog v II. trimesečju precej nižji, kot v prvem. V drugem četrtletju letošnjega leta se je precej spremenila tudi struktura zalog. Strukturni delež zalog gotovih proizvodov in nedokončane proizvodnje se je močno povečal, medtem, ko so zaloge materiala tudi nominalno le malenkostno višje. Sicer pa so v prvem polletju v primerjavi s stanjem na začetku leta najbolj porasle zaloge gotovih proizvodov (131%), zaloge materiala in drobnega inventarja so višje za 47% in zaloge nedokončane proizvodnje za 42%.

Iz tega sledi, da so zaloge močno porasle takoj na začetku leta, nato pa je bila rast zmernejša. To povzroča visoko vezavo obratnih sredstev vse leto. Zaradi pomanjkanja lastnih sredstev je torej visoka zadolženost logična posledica vzdrževanja tekoče likvidnosti, visoke obresti pa že tako skromno akumulacijo še znižujejo.

Ocena poslovanja za prvih šest mesecev letošnjega leta nam torej nakazuje, da moramo do zaključka letošnjega leta usmeriti vse aktivnosti v realizacijo obveznosti, ki smo jih opredelili v letnem planu, kot primarno pa realizacijo izvoznih naročil in zmanjšanja zalog. Izpad izvoza bi namreč posledično vplival na ostale segmente poslovnega procesa, kot dodatno finančno breme pa na likvidnostno stanje, oz. kot dodatna obremenitev dohodka.

Š. D.

Kljub težavam uspešni

TOZD Polprevodniki Trbovlje sodi med uspešnejše temeljne organizacije v naši DO. Kljub solidni osnovi iz preteklosti tudi pri njih v letošnji prvi polovici leta ni šlo vse tako, kot so načrtovali. Z rezultati pod črto so sicer v glavnem zadovoljni, kot nam je povedala Olga Malgaj, v.d. pomočnika direktorja za ekonomiko in finance, ko nam je za naše glasilo nekoliko podrobneje razložila vsebino poglavitnih kazalcev poslovanja iz letošnje polletne bilance.

Proizvodnja

V letošnjih prvih šestih mesecih so proizvedli za 236.000.000 din izdelkov, kar je za 14% več kot v istem obdobju preteklega leta in kar znaša 46% letnega plana. Že v marcu so ugotovili, da določene postavke v planu niso bile pravilno ocenjene — razmere na trgu so se bistveno spremenile, kvalitete in tehnološke težave pa so se pojavljale tudi znotraj proizvodnega procesa in zaradi njih je bilo treba izvesti določene strukturne spremembe. Izpade v proizvodnji so nadomestili z drugimi izdelki.

Glede na povečano ponudbo na svetovnem trgu se zahteve kupcev stalno povečujejo in zato so prisiljeni slediti trendu izboljšanja kvalitete. Glede doseganja letnega plana so zmerni optimisti, saj so po temeljitih analizah že našli pot in ukrepe, ki naj bi zagotovili uresničitev zastavljenih ciljev.

Celotni prihodek

V prvem polletju so ustvarili 1.362.973.000 din celotnega prihodka, kar pomeni 106% izboljšanje glede na enako lansko obdobje in hkrati predstavlja 61% izpolnitev celoletnega plana. To ni le odraz cenovnih razmerij ampak tudi rezultat povečanja obsega dopolnilnega programa elementov iz kooperacije. Imajo dolgoročne proizvodne kooperacije s Poljsko, ČSSR, Francijo in vse so konvertibilnega značaja.

Iz dohodkovnih rezultatov je očiten precejšen porast ekonomičnosti, saj raste dohodek (indeks 237) hitreje od celotnega prihodka, prav tako čisti dohodek (indeks 250).

Vsi ti kazalci govorijo o tem, da so v Trbovljah racionalno poslovali in, da se zaenkrat zmanjšuje delež porabljenih sredstev. Prognoze do konca leta pa niso preveč rožnate, saj se bo nagla rast tujih valut izredno boleče odrazila na stroških za uvožena porabljena sredstva.

Zunanjetrgovinska menjava

V tujino so v prvem polletju uspeli prodati za 2.881.000 dolarjev blaga, kar je za 22% več kot lani v enakem obdobju, v letošnjem celoletnem planu pa to pomeni 47% realizacijo. Od tega je velika večina konvertibilnega izvoza, klirinški delež je skoraj zanemarljiv. Ugotavljajo, da je letošnji izvoz problematičen, saj jim je izpadlo pomembno tržišče v ZDA, kjer so imeli ambiciozne načrte. To je očiten odraz

zapiranja zahodnih tržišč, oz. upadlega povpraševanja po polprevodniških izdelkih.

Zastavili so si dodatne napore, da bi ta izpad nadomestili v zahodnoevropskih državah, vendar se ta proces ne obrne tako hitro. Obstajajo določeni izgledi na nemškem in francoskem trgu pa tudi drugje, da bi izboljšali izvozno sliko, vendar ocenjujejo, da planiranega izvoza 6 mio dolarjev ne bodo mogli doseči, sedanja predvidevanja kažejo na vrednost 5,9 mio dolarjev.

Izpad naročil na zunanjem trgu so uspeli nadomestiti z večjo prodajo doma, čeprav so v preteklih letih vedno dajali absolutno prednost izvozu, ne glede na boljši dohodkovni rezultat, ki bi ga lahko dosegli doma. Letos pa so jih razmere prisilile v napolnitev domačega trga in zato prihodek ni bil kritičen.

Zaradi zagotovitve materialne oskrbe za proizvodnjo nekaterih proizvodov so povečali obseg kooperacij, ki pa so, kot smo že omenili, konvertibilnega značaja.

Produktivnost

Produktivnost se je letos izboljšala za 10%, vendar še niso dosegli planiranega rezultata, znaša 46%, zato še niso povsem zadovoljni. Cilji so bili višji, vzroke pa navajajo predvsem kot strukturne težave v proizvodnji.

Zaloge

Menijo, da na tem področju niso problematični, saj je bil njihov koeficient obračanja vedno med najboljšimi v delovni organizaciji.

Zaloge materialov imajo vezane poprečno 32 dni. Že pred nekaj leti so izdelali načelo obračanja obratnih sredstev, izračunali so optimalne zaloge in optimalna naročila materialov in to tudi dosledno izvajali. Rezultat je bil občuten in potrjuje pravilnost izbranega teoretičnega pristopa. So ena izmed redkih TOZD v DO, ki se zaveda visoke cene kapitala, ob tem pa pripominjajo, da pa posamezne temeljne organizacije še premalo občutijo na dohodku in teži problema še vedno prelagajo na strokovne službe v DO.

Nekoliko daljši čas vezave — 53 dni beležijo pri zalogah gotovih izdelkov, ker so zaradi značaja kooperacijskih pogodb prisiljeni te izdelke imeti na zalogi dlje, kot pa tiste iz izključno lastne proizvodnje. Kljub temu pa položaj ni kritičen. Vse nekurantne zaloge sproti odpišejo, kar jim ne predstavlja prevelikih problemov.

Osební dohodki

Poprečni čisti OD v letošnjih prvih šestih mesecih je znašal 38.712 din. Niso ga pretirano povečali, kljub možnostim, saj stalno skrbijo za povečevanje materialne baze.

Investicija

V Trbovljah so sredi priprave vzpostavitev proizvodnje v novi tovarni, ki naj bi v celoti začela obratovati do konca prvega polletja 1986, ko naj bi prispela vsa naročena oprema. Od investicije pričakujejo predvsem naslednje: takšne pogoje dela za proizvodnjo, ki so normalni za polprevodniško in-

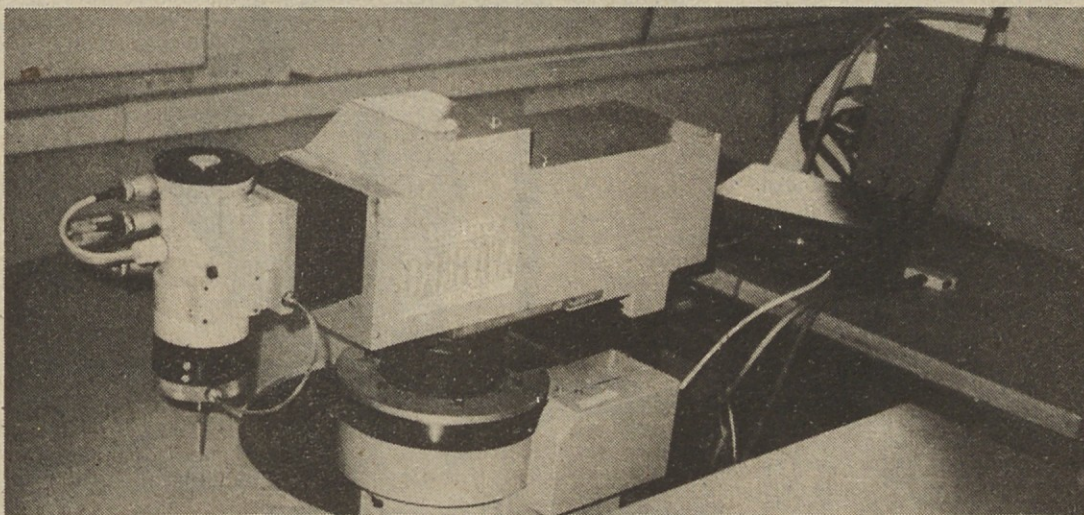
dustrijo. Sedaj delajo namreč v takih razmerah, v kakršnih je nemogoče zagotoviti ustrezno kvaliteto. Uvesti nameravajo še zahtevnejšo tehnologijo, kot dodatni program in tako slediti trendom povečevanja kakovosti. Bistveno naj bi povečali produktivnost, v elaboratu so predvideli 140% boljši rezultat, ki ga delno že uresničujejo. Poudarek bo predvsem na avtomatizaciji in robotizaciji proizvodnje, kar vključuje tudi načelo večje racionalizacije materialnih stroškov, v kar jih seveda silijo tržne zakonitosti.

Kadri

Nekaj postavk kadrovske problematike v trboveljski Iskri je razgrnil vodja splošno-kadrovskega sektorja Miha Žagar, ki je kot pereč problem omenjal pomanjkanje mladih in ambicioznih strokovnjakov. Predvsem bi potrebovali strojne, elektro in metalurške inženirje, ki bi razbremenili obstoječo ekipo strokovnjakov. Predvsem za zahtevne tehnologije v novi tovarni bi radi pridobili več ljudi, ki naj bi se udeleževali tudi stalnih izpopolnjevalnih seminarjev v tujini. Edino tako bo mogoče optimalno izkoristiti proizvodne zmogljivosti, ki veliko obetajo. Pravkar prehajajo na nov delitveni model, ki bo omogočil ustrezno materialno stimulacijo. Težave pri pridobivanju teh kadrov nastajajo predvsem zaradi relativne oddaljenosti od republiškega centra pa tudi nadpoprečni OD, ki jih nudijo energetske panoge v občini.

Seveda v Polprevodnikih ne čakajo zgolj na že izgotovljene kadre, ampak so se intenzivno lotili štipendiranja, kar pa zaenkrat še ne daje zadovoljivih rezultatov, predvidevajo pa, da se bo stanje na tem področju v naslednjih letih izboljšalo, saj nudijo resnično obetavne možnosti, zanimivo področje dela in rešitev stanovanjskega vprašanja.

I. S.



Robot, ki bo nadomestil celotno linijo delavk pri sestavljanju skeleta 1A mostička

Naših štirideset let

Piše:
Dušan Željeznov

**Naš sobesednik
ing. Milan Železnik**

Končala se je doba iskanja

»In tako se je končala doba iskanja,« je nadaljeval naš razgovor ing. Milan Železnik. »Opustili smo drobne mehanske izdelke, razne instalacijske materiale in podobno. Na njihovo mesto je prišla nova, že razvita vrsta izdelkov, kot so bili to števci, kinoprojektorji, različni merilni instrumenti, električni vrtni stroji, mali motorji in podobno.

Na vrsto so torej prišli tisti izdelki, ki so potem predstavljali naš standardni program, začela pa se je razvijati tudi avtoelektrika (1949), telefonski aparati, telefonske centrale. Iz proizvodnje je odpadel ves balast in ga v treh letih praktični ni bilo več. Tako je bila ena izmed prvih Iskrinih takratnih težav, kako zaposliti delavce in tovarno, premoščena.

Če se povrнем nazaj v čas prvih začetkov, ko je inženir Peter Gruden še iskal našo pravo podobo in ko tovarna LGW še ni bila Iskra, je imel, po mojem mnenju, največjo težavo prav v tem, kako prepričati tiste, ki so odločali in verjetno je imel tu glavno besedo takratni minister za industrijo Franc Leskošek in pomislek, kako bodo ljudje, ki niso poznali industrije, industrijo tudi vodili. Menim, da je bila tu temeljna zapreka in nezaupanje v te ljudi je bilo po svoje tudi opravičeno. Verjetno je Luka vodenje industrije poznal bistveno bolje, da je takrat tako mislil, saj je končno iz industrije tudi kot praktik izšel. In takrat je v tem smislu do neke mere imel prav, kar se je še posebej izkazalo v začetnih letih naših težav in kar sem tudi sam občutil na lastni koži, ko sem se vrnil iz Beograda in prevzel mesto, ki so mi ga dodelili. Bil sem nekaj mesecev tudi vršilec dolžnosti direktorja Iskre, t.j. od junija do oktobra 1948, ko je nastopil kot direktor Vekoslav Marinič.

Takrat je Luka nekega dne prišel k nam iz Ljubljane v Kranj. Sedli smo skupaj (kakih 20 vodstvenih ljudi) in Luka je z nami pretresel vse, kako in kaj naj delamo. Spominjam se, da je bil tedaj hudo jezen. Rekel nam je, »da še enega samega brusa nismo v stanju narediti«. Vendar je bil takrat naš kinoprojektor že razvit, niso pa bili rešeni še vsi tehnološki problemi pa tudi takšnega ekonomskega rezultata

še ni bilo, da bi lahko kdorkoli mirno rekel, da naša tovarna zares dobro obratuje. Tehnološke probleme smo morali reševati še naslednji dve leti in še vedno nam niso dali tistega načrtovanega rezultata, ki smo ga pričakovali.

Stari Iskraši se še gotovo spominjajo tiste borbe za izpolnitev plana l. 1948. Poskusna serija desetih projektorjev, ki je bila planirana za l. 1948 — tako je kazalo pred koncem leta 1948 — najbrž ne bo gotova. To bi bilo za izpolnitev plana Iskre tedaj katastrofa, saj je predstavljaj projektor poleg števca tedaj glavni proizvodne vrednosti. Direktor Marinič si je izmisllil originalno rešitev: — zaprli bomo montažo kinoprojektorja, kjer bodo delavci spali in jedli, dokler ne izdelajo vseh desetih projektorjev! In res je dal prinesiti v stranske prostore montaže postelje in oskrbel prehrano. Seveda ni bilo treba zapreti montaže in tudi prisilno to ni bilo, z veseljem so delavci poprijeli in pomagala je vsa tovarna

— plan desetih projektorjev je bil 30. decembra 1984 izpolnjen. Ne vem če bi bilo danes na kaj takega sploh mogoče pomisliti....

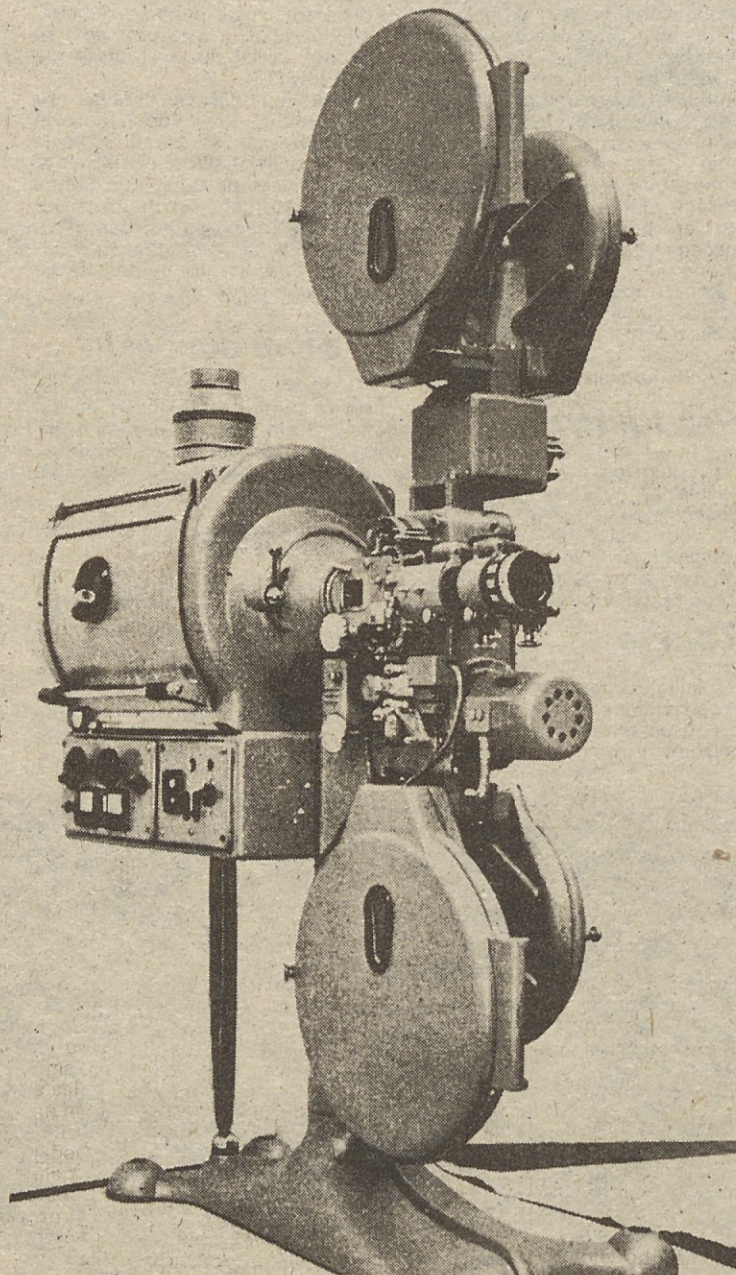
V letih 1948 do 1950 smo morali nositi proizvodni program, ki staga predstavljala števec in kinoprojektor, konsolidirati in tako sta bila še vse desetletje naša nosilna izdelka števec in kinoprojektor. Oba sta nosila vso težo našega ekonomskega učinka in ponesla sta tudi Iskro in njeno ime v svet. Vse ostalo pa smo dograjevali sproti. To sicer ni pomenilo veliko, vendar sta nam omenjena dva izdelka le dala temelj za razvoj vseh ostalih Iskrinih izdelkov. Medtem je zaživela tudi telefonija in začela dajati prve rezultate. Uspevali so tudi instrumenti, selenski usmerniki, usmerniške naprave, vendar pa je bilo vse to nekoliko pozneje, v letih 1950, 1951, 1952 in 1953 in pozneje. Leta 1952 je bila prav telefonija v najhujši krizi. Naša pošta je namreč takrat zavrnila dotlej klasični koračni sistem, odločila se je namreč za razvoj in uvedbo

novega telefonskega sistema crossbar. Iskra je pozvala, da se oprime razvoja in proizvodnje tega sistema, ki so ga proizvajali in uporabljali na Švedskem. V ta namen je poslala v Kranj stikalnik Ericsonove proizvodnje, da ga preštudira tehnološko in, da se pozanima za delovanje sistema v celoti. V Iskri je to delo prevzel inž. Pižent. Ta se je naloge lotil, vendar daleč sam hitro ni mogel priti, ker se je računalo na lasten razvoj in kakšne posebne poti za to nismo iskali. Sicer pa je Iskra sprejela zahtevo PTT. Toda prehod na novi sistem res ni bil majhna stvar. Iskra je tedaj proizvajala sestavne dele za Siemensov stari koračni sistem in sestavljala razne izvedbe telefonskih stojal, uvažala je le dvizhovrtilni izbirnik. Čas je tekel, PTT pa z Iskrinim študijem novega sistema ni bila zadovoljna. Hotela je rezultate.

Danes lahko rečem, da so bili Iskrine zamude pri osvajanju sistema crossbar krivi vplivi bivših Siemensovih sodelavcev. V tedanji republiški Direkciji elektroindustrije v Ljubljani je bil tedaj zaposlen kot tehnični svetnik inž. Killer, predvojni direktor Siemens v Zagrebu. Ta je bil proti temu, da bi kakršenkoli telefonski sistem zamenjali ter vztrajal pri tem, da bo pošta morala kupovati takšen telefonski sistem, kakršnega bomo pač izdelovali. Na nesrečo so tako mnenje prevzeli tudi v Direkciji elektroindustrije, kot uradno mnenje. Ta dejstva so nas takrat malce preveč uspavala in pozneje smo lahko samo ugotavljali, kako krepko smo se bili pri tem zmotili. Sicer pa smo imeli sami v tovarni Siemensove pristaje.

Danes je težko reči, kdo je bil kriv, ali je bil res kriv samo tisti nekdanji Siemensov predstavnik, ki nam je to idejo vsadil, zdi se mi, da smo bili pač krivi vsi, ki smo nasledili ter se zanašali na naše tedaj preskromne razvojne možnosti in na potrpežljivost kupca. Pošta se je naveličala čakati pri starem telefonskem sistemu in je kaj kmalu ugotovila, da Iskra nekaj okleva. Zato je takrat angažirala svojo vzdrževalno službo v Zagrebu. Tam so začeli vzporedno z Iskro študirati nov telefonski sistem. Zagrebčani so takrat pohiteli k tvrdki Ericson v Stockholm in z njo sklenili licenčno pogodbo in dobili od jugoslovanskih pošt nalogo za dobavo določenega števila telefonskih central. Potem so na tej podlagi ustanovili tudi svojo tovarno, danes tovarno Nikola Tesla. Tako je Iskra indirektno pripomogla k ustanovitvi zagrebske tovarne Nikola Tesla. In tedaj smo seveda začeli iskati tudi mi možnosti, da bi se hitreje dokopali do sistemske rešitve po zahtevi naše PTT.

Potem smo se leta 1952 na hitro povezali z Ericsonovim konkurentom na Švedskem in napravili nov predlog za crossbar sistem, prilagojen našemu skupnemu razvoju in potrebam, skratka modificirani crossbar sistem, ki je upošteval njihov stikalnik, kot osnovni element in naš ploščati rele, kot drugi osnovni element. Iz teh dveh elementov smo naredili telefonsko centralo, oz. sisteme, ki so bili potem dolga leta predmet Iskrine proizvodnje.



Kinoprojektor NP-21 z dvema bobnama

Za dan borca 41 Iskrašev na Gran Paradizu

PD Iskra je po dolgem času sprejelo v svoj program izletov za leto 1985 enega od štiriteisočakov in to 4061 m visok Gran Paradizo v Italiji.

Ko tako pregledujem sprejeti program in si podčrtam »svoje vrhove«, je seveda Gran Paradizo med njimi. Želja, da bi šla spet na štiriteisočaka je velika. Skrbi še večje. Potrebni bodo dinarji, devizne pa dobra kondicija. Za prvo in

drugo si misliš bo že kako. To si odtrgaš na račun drugih dobrin. Toda kondicija, z njo se ne da barantati. Gran Paradizo ne poznam. Iščem literaturo in prebiram: v ugodnih vremenskih razmerah in z dobro kondicijo bi šlo. Toda opozorila na nenadne vremenske preobrate, tako značilne za tamkajšnje divje gore, sneg, led in ledeniške razpoke, megla in mraz ti spravljajo strah v kosti.

Po sestanku z vodniki in prijavljenimi za to turo je bil gotovo marsikdo v dvomih da, ali ne na Gran Paradizo? Naštevati so: dobri planinski čevlji, popolna zimska oprema, zaščitna očala, cepin, dereze, smučarske palice itd. To ni sindikalni izlet na Že vsaka najmanjša napaka, ali ovira lahko prepreči dostop. Trpek je občutek vračati se, ne da bi osvojil vrh. Na ledeniku jih je že več zmrznilo. Itd., itd.

Ob pol dveh ponoči smo se odpeljali iz Ljubljane. Mlad voznik Creine nas je varno vozil proti Italiji. Na meji ni bilo nič posebnega. Počasi se je dani. Na avtocesti proti Milanu smo imeli nekaj krajših postankov in že smo zavili v dolino Aoste. Ves dan je bilo lepo sončno in soparno. Ko smo se pozno popoldne pripeljali v Pont (1960 m) je močno deževalo. Na lepše vreme smo čakali kar v avtobusu. Po dobri uri je prenehalo. Odpravili smo se z vso opremo navzgor proti koči. Hodili smo po

proti vrhu. natanko tak kot Kugy v Trenti. Pastajalo je hladneje. Potrebne so bile rokavice. Zaradi velike strmine smo se navezali. Prvi Kamničani so se že vračali z vrha. Srečujemo se in pozdravljamo z našimi »Himalajci.« Po prekrasnem prostranem smučišču so se smučarji v elegantnih zavojih spuščali v dolino. Previdno smo se držali grebena in se bližali vrhu. Premagujemo zadnje metre, ki so najbolj nevarni. Na samem vrhu je namreč zelo malo prostorčka. Težko se srečujemo, vrvi se prepletajo. Po treh urah in pol smo na vrhu. Pozdravljeni skrivnostni Gran Paradizo! Že odhajamo, ker je nekaj naših še za nami in jim dajemo prostor. Časa imamo dovolj. Po varnem spustu z najvišjega, smo si privoščili odmor. Čestitali smo si za doseženi vrh. Vodnik naše naveze je privlekel na dan buteljko najlahtnejšega na čast štiriteisočaku. Medtem je še zadnja naveza zapuščala vrh. Vsi smo ga osvojili. Zato smo se še bolj zadovoljni spustili po belih strminah. V vročem sončnem vremenu in mehkelem snegu smo prijetno utrjeni pridrsali do koč. Večina naših tovaršev se je že odpravljala v Pont. Ob jezercih poleg koč se je v lepem popoldnevu nabralo polno turistov. Spust v dolino je bil lep. Vse je bilo oprano od včerajšnjega dežja. Vode so nekoliko upadle. Macesni so mirno dajali senco nam trudnim popotnikom, pod seboj pa so čuvali prečudovit rododendron. Urica hoje in že smo v dolini. Medtem ko so se zbirali še zadnji, smo si gasili žejo.

Zvečer smo se odpeljali v manjši kraj Ruez, kjer smo prespali. Naslednji dan, to je bil rezervni dan za primer slabega vremena, smo prav lepo izkoristili. Zbrali smo nekaj denarja za cestnino in se skozi 12 km dolg tunel Mont Blanc zapeljali v Francijo. Ogledali smo si najlepše in največje svetovno alpinistično središče Chamonix. Vrh strehe Evrope Mont Blanc je bil žal v megli. Vodja odprave Tone Sazonov — Tonač nam je razkazal vse pomembnejše vrhove. Ogledali smo si tudi mesto samo. Kako živahno, domačini, tuji, turisti, alpinisti, vse je mrgolelo po ulicah in trgovinah. Za kakšne večje nakupe so bile cene previsoke. Ogledali smo si še staro pokopališče alpinistov. Na nadaljnje ogledde smo se odpeljali še v St. Gervais in Le Faly. Zapustili smo Francijo, franke pa že precej pred tem in se skozi tunel vrnili v Italijo v turistični Courmayeur. Tako kot v Chamonixu smo tudi tu tekali po trgovinah s športno opremo, a kupili nismo veliko. Ker nas je Gran Paradizo pošteno izsušilo smo se še odžejali s pivom. Še zadnji pogledi po štiriteisočakah in večnih ledenikih.

Pozno popoldne smo se prešteli in odrinili na celonočno povratno vožnjo po isti poti. Zadovoljni smo bili skupaj z našimi dobrimi vodniki in seveda vodnico. Imeli smo tudi dobrega voznika. Proti jutru nas je varno pripeljal v Tivoli. Ob izhodu iz avtobusa sem se spomnila Tonačevih besed: najvažnejše od vsake ture je, da se vrneš.

KA

Obvestilo

Služba za družbeni standard delovne skupnosti za skupne zadeve Avtomatike bo organizirala 12. 9. 1985 že tradicionalno kolesarsko transverzalo po TOZD Avtomatike. Transverzala bo razdeljena na tri etape in sicer:

1. dan — 12. 9. 1985 Ljubljana — Makole
2. dan — 13. 9. 1985 Makole — Novo mesto
3. dan — 14. 9. 1984 Novo mesto — Ljubljana

Štart kolesarjev bo ob 8. pred Centrom sistemov za avtomatizacijo Ljubljana, Stegne 15 b. Vsak udeleženec bo ob prijavi vplačal 2.000 din.

Vsak udeleženec vozi na lastno odgovornost.

Nadaljne informacije lahko dobite v Službi za družbeni standard, Ljubljana, Kotnikova 6, tel.: 312-322, oz. pri svojih športnih referentih v TOZD in DSSZ.

Š. D.



Tale spominski posnetek je bil narejen tik pred pričetkom transverzale. Se bo število privržencev jeklenih konjičkov letos povečalo?

Iskra Avtomatika

Vse več delavcev letuje v prikolicah

Po prvih podatkih, ki so jih zbrali v službi za družbeni standard delovne skupnosti za skupne zadeve v Avtomatiki, se vse več delavcev odloča za letovanje v prikolicah, ki so last TOZD, oz. DSSZ. Zanimanje za tovrstno letovanje je razumljivo glede na realen padec osebnega standarda v primerjavi s cenami, ki so jih zapisali za sezono 1985 obalni hotelirji.

Tako bo do konca glavne sezone, približno do 1. septembra v hišicah na kolesih letovalo:

TOZD	št. prikolic	št. letoviščarjev
Sistemi	3	35
Orodja	5	180
AVN	6	200
Trženje	2	90
Naprave	6	200
TENEL	17	600
Stikala	3	110
Releji	5	200
TELA	12	95
DSSZ	7	260

V hotelih, depandansah, oz. bungalovih pa bo letovalo približno 140 naših delavcev, vključno z družinskimi člani.

Š. D.

SOZD ISKRA Izobraževalni center Ljubljana

V skladu s programom za uvajanje krožkov za izboljšanje proizvodnje v Iskri, s sklepom KPO SOZD Iskra in področnih kolegijev za kakovost, razvojno-raziskovalno dejavnost ter kadrovske dejavnosti in izobraževanje in na osnovi dogovora s KOS SOZD Iskra

razpisujemo STROKOVNO USPOSABLJANJE po programu:

vodenje krožkov za izboljšanje proizvodnje

v času od 24. 9. — 26. 9. 1985

Strokovno usposabljanje je namenjeno vodjem krožkov za izboljšanje proizvodnje. Krožki za izboljšanje proizvodnje so množična oblika za aktivno vključevanje delavcev za izboljšanje procesa in izdelkov. Krožek za izboljšanje proizvodnje združuje 5-12 delavcev, ki opravljajo podobna dela in naloge, se redno sestajajo po eno uro na teden pod vodstvom vodje krožka in prostovoljno z namenom, da ugotavljajo probleme, analizirajo vzroke in izvedejo, ali predlagajo izboljšave.

Vodja krožka je predelavec, skupinovodja, ali delavec, ki ga bodo člani krožka izberejo iz svoje sredine.

Za prvo skupino krožkov v DO najpospeševalci skupno z delavci in v dogovoru z vodstvom TOZD izberejo ustrezne kandidate.

Vodja krožka je delavec z ustrežno izobrazbo in poznavanjem procesa, ki pozna in obvlada tehnike dela v krožku. Sposoben mora biti organizirati delo v krožkih in tolmačiti tehnike dela članom krožka.

VSEBINA:

1. KROŽKI ZA IZBOLJŠANJE PROIZVODNJE

Tolmačenje modela in načina delovanja krožkov, akcija uvajanja krožkov v Iskri.

Zbiranje zamisli, osnove in tehnike.

Delovanje krožkov in organizacija sestankov.

Enostavne statistične tehnike za vodje (I).

2. TEHNIKE DELA V KROŽKIH

Zbiranje in prikazovanje podatkov, oblike zbiranja podatkov

Pareto analiza

Histogram

Enostavne statistične metode za vodje (II)

3. PRIPRAVLJANJE IN PREDSTAVLJANJE PREDLOGOV

Analiza vzrokov in posledic

Predstavljanje predlogov

Krožki za izboljšanje proizvodnje, vprašanja in odgovori na vprašanja

ČAS IN KRAJ: S programom strokovnega usposabljanja bomo pričeli 24. 9. 1985 ob 8. v hotelu Transturist, Škofja Loka. Zaključek seminarja predvidevamo dne 26. 9. 1985 ob 16.

VODJA PROGRAMA: Lotar KOZINA, dipl. ing., SOZD ISKRA, DSSS.

CENA strokovnega usposabljanja: V ceno 18.000 din so vključeni penzijski stroški in kotizacija. Za navedeno ceno bodo TOZD prejeli račun na podlagi podpisane prijavnice. Potne stroške si uredijo udeleženci v svojih TOZD, oz. DSSS.

PRIJAVE: Prijavnice pošljite najkasneje do petka 13. 9. 1985 na naslov: SOZD ISKRA, Izobraževalni center, Ljubljana, Trg revolucije 3/XI.

Poznejše informacije lahko dobite pri vodji programa Lotarju KOZINI, tel. št.: 061/222-234, ali pri vodji področja kakovosti v vaši DO.

SOZD ISKRA Izobraževalni center

razpisuje STROKOVNO IZPOPOLNJEVANJE na temo:

osnove kakovosti in statistične metode

v času od 16. 9. do 19. 9. 1985 v Škofji Loki

Izobraževalni center pri DSSS SOZD Iskra je v okviru programa izobraževanja na področju kakovosti v sodelovanju s kolegijem področja kakovosti pripravil programe izobraževanja za kontrolne tehnologe in za delavce, ki jim je potrebno znanje iz zanesljivosti. Razpisani seminar je lahko samostojen in v tem primeru obsega temeljno gradivo za delavce v kontroli kakovosti, ki morajo poznati osnove in statistične metode.

V okviru ciklusa 4 seminarjev za kontrolne tehnologe so osnove kakovosti in statistične metode prvi uvodni in obvezni seminar. Vsak kontrolni tehnolog mora še posebno pred seminarjem »Izdelovanje kontrolne tehnologije« uspešno zaključiti tudi razpisane.

Tudi seminarji za zanesljivost so pripravljeni tako, da predstavlja ta seminar osnovo in pogoj za udeležbo na vseh seminarjih, saj obsega tudi nekaj teoretičnih osnov zanesljivosti, ki so za uspešno sodelovanje pri obravnavanju zanesljivosti nujno potrebni.

IZOBRAŽEVALNI PROGRAM:

1. Načela kvalitete proizvodnje

2. Načela koordiniranja

3. Osnove in uporaba statističnih metod

4. Statistična kontrola prevzemanja

5. Prilaganje porazdelitev z grafičnimi metodami

6. Osnove teorije statističnega ocenjevanja

ČAS IN KRAJ: S programom strokovnega izpolnjevanja bomo pričeli 16. 9. 1985 ob 9. v hotelu Transturist Škofja Loka. Zaključek seminarja bo dne 19. 9. 1985 ob 14.

VODJA PROGRAMA: Drago Dolenc, dipl. ing., Iskra ZORIN, TOZD Biro za industrijski inženiring, Ljubljana.

CENA strokovnega izpopolnjevanja: V ceno 21.000 din so vključeni penzijski stroški in kotizacija. Za navedeno ceno bodo TOZD prejeli račun na podlagi podpisane prijavnice. Potne stroške si uredijo udeleženci v svojih TOZD, oz. DSSS.

PRIJAVE: Prijavnice pošljite najkasneje do 6. 9. 1985 na naslov: SOZD Iskra, Izobraževalni center, Ljubljana, Trg revolucije 3/XI. Podrobnejše informacije o vsebini seminarja lahko dobite pri Dragu Dolencu, na tel. št.: 061/222-933.

Zahvale

Ob smrti moje drage mame

Leopoldine Štern

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v TOZD TSD — v oddelku duroplasti — stroji, raziglanje, za izraze sožalja, denarno pomoč in spremstvo na njeni zadnji poti

Jože Štern z družino

ISKRA COMMERCE LJUBLJANA, TOZD ZUNANJI TRG

vabi k sodelovanju sodelavce za nedoločen čas

vodja projekta

Pogoji:

- diplomirani inženir elektrotehnike
- 4 leta delovnih izkušenj
- ZT registracija
- aktivno znanje angleškega, ali nemškega jezika

strokovni sodelavec

v firmi Iskra Electronics, Inc, New York, ZDA

Pogoji:

- ekonomist, ali inženir elektrotehnike
 - aktivno znanje angleškega jezika
 - 3 leta delovnih izkušenj
- Delavca imenujemo za mandatno dobo 4 let.

izvoznega komercialista

Pogoji:

- inženir elektrotehnike, ali diplomirani inženir elektrotehnike
- 1 leto delovnih izkušenj
- aktivno znanje nemškega jezika
- 2 mesečno poskusno delo

dva uvozna komercialista

Pogoji:

- diplomirani ekonomist, ali diplomirani inženir elektrotehnike
- 1 leto delovnih izkušenj
- aktivno znanje angleškega, ali nemškega jezika
- 3 mesečno poskusno delo

korespondenta

Pogoji:

- administrativni tehnik
- 1 leto delovnih izkušenj
- 2 mesečno poskusno delo

Kandidati naj vloge z dokazili o izpolnjevanju objavljenih pogojev pošljejo v roku 8 dni na naslov: ISKRA COMMERCE, LJUBLJANA, KADROVSKI SEKTOR, Topniška 58.

RAZPIS NAGRAD IN PRIZNANJ ISKRE COMMERCE ZA LETO 1985

Komisija Delovne organizacije Iskra Commerce za podeljevanje odlikovanj, nagrad in priznanj objavlja na osnovi 12. člena Pravilnika o dodeljevanju nagrad in priznanj Iskre Commerce

R a z p i s

1. za nagrado Iskre Commerce

nagrada se podeljuje za trajnejša, ustvarjalna dela in dosežke trajnega pomena, ki so prispevali k uresničevanju in napredovanju položaja Delovne organizacije Iskra Commerce, na področju trženja, družbenoekonomskem utrjevanju Iskre Commerce in razvoju samoupravljanja in družbenopolitičnih dejavnosti v Delovni organizaciji Iskra Commerce.
Podeljene bodo tri nagrade.

2. za priznanje Iskre Commerce

priznanje se podeljuje za dolgoletno marljivo delo, oz. enkratne dosežke, ki so vidneje prispevali k poslovanju, uspehu in ugledu Iskre Commerce.
Podeljenih bo največ deset priznanj.

3. za priznanje Iskre Commerce poslovnim partnerjem, oz. zunanjim sodelavcem

priznanje se podeljuje za trajnejše poslovno sodelovanje, ali enkratne dosežke, ki so prispevali k uspehu, ugledu in poslovnemu rezultatu Delovne organizacije Iskra Commerce.
Podeljenih bo največ pet priznanj.

Kandidate za nagrade, oz. priznanja lahko predlagajo samoupravni organi, družbenopolitične organizacije in poslovodni organi TOZD in DSSS Iskre Commerce.

Pisni predlogi morajo poleg imena in naslova predlagatelja vsebovati še:

- priimek in ime kandidata z generalijami, oz. naziv tiste delovne organizacije, ki je predlagana,
- predlog za nagrado, oz. priznanje Iskre Commerce ter podrobno utemeljitev predloga.

Predloge je treba dostaviti najpozneje do 31. 10. 1985, na naslov: Iskra Commerce, samoupravna pisarna, Trg revolucije 3.

Nagrade, oz. priznanja bodo dobitniki prejeli na zadnji slavnostni seji Delavskega sveta Iskre Commerce v letu 1985.

Ob smrti moje drage mame

Ivane Janc

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v TOZD Števeci za izrečeno sožalje, podarjeno cvetje in spremstvo na njeni zadnji poti
Ivanka Podlogar

Ob smrti mojega dragega očeta

Antona Česna

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem v DO Kibernetika TOZD Stikala za podarjeni venec, cvetje in denarno pomoč ter za izrečeno sožalje in spremstvo na njegovi zadnji poti
žalujoča hčerka Tončka

Ob tragični smrti mojih staršev

Antonije in Justina Brežnika

se iskreno zahvaljujem sodelavkam in sodelavcem Iskre Commerce za podarjeno cvetje in izrečeno sožalje ter spremstvo na njuni zadnji poti
žalujoča hčerka Jana Brežnik

Ob boleči, nenadomestljivi izgubi najinega ljubljene in nikoli pozabljenega sina

Branka Mihaliča

se iskreno zahvaljujem vsem sodelavcem in sodelavkam z linije pokrova v tovarni malih zaganjalnikov Nova Gorica za izrečeno sožalje, podarjeno cvetje in venco ter za tako številno spremstvo k njegovemu zadnjemu domu
mati Marta Mihalič,
tovarna malih zaganjalnikov z možem.

ISKRA — glasilo delovnega kolektiva Iskra — SOZD elektrokovinske industrije — Ljubljana. Ureja uredniški odbor. Glavni urednik: Pavle Gantar, pomočnik glavnega urednika Miloš Pavlica, odgovorni urednik Dušan Željeznov, tehnični urednik Drago Pečenik. Izhaja tedensko — Rokopisov ne vračamo. — Naslov: Ljubljana, Gregorčičeva 23 — telefon: 223-977. Priprava za tisk: DIC TOZD Grafika, Novo mesto. Tisk: ČTP Pravica — Dnevnik, TOZD Tiskarna Ljudske pravice, Ljubljana. Po mnenju sekretariata za informacije IS SRS je glasilo oproščeno plačila davka od prometa proizvodov.